NO.02 MARET 1994

PETA HARGA TANAH DI SUSUR PANTAI SERANG-ANYER

PROPERTI
INDONESIA

HARGA RUMAH DI JABOTABEK NAIK

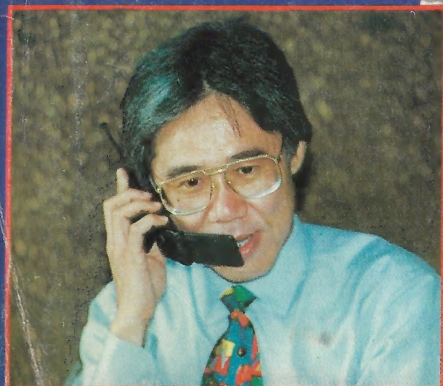
English Section: **Fresh Breeze of Land-Use Rights**

Ir. Suyono Msc: Izin Lokasi Akan Ditinjau Kembali

Enggartiasto Lukita: Sukses Karena Kuasai Detail

IR. CIPUTRA

JAMES T. RIADY

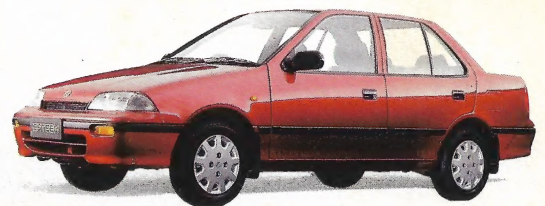
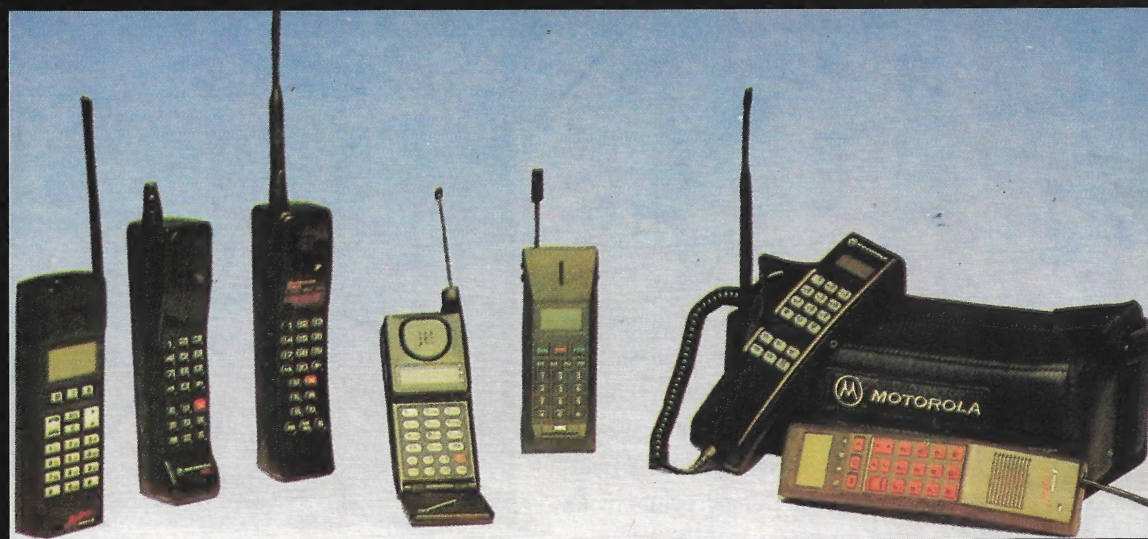
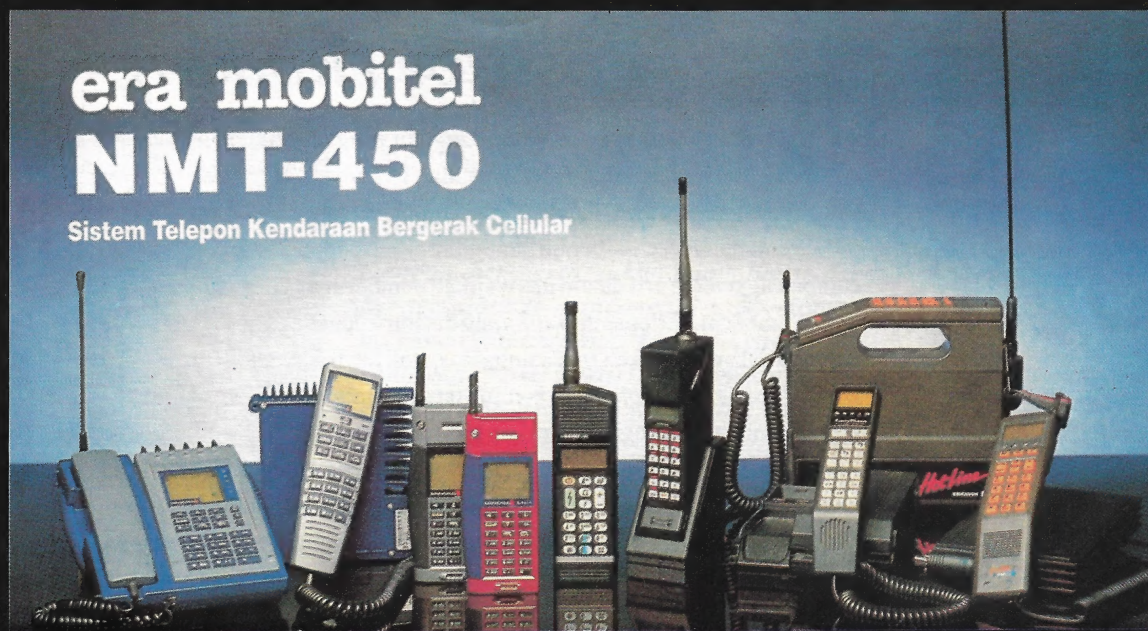
DI BALIK PERSAINGAN KOTA-KOTA BARU

Indonesia	Rp. 5.400	Singapore	$ 5.00
Australia	A$ 5.00	Malaysia	M$ 10.50
Hongkong	$ 30.00	USA	US$5
Philippines	P95	Japan	Y950

Personal Reflection

Kemewahan sebuah sedan dan kenyamanan berkendara tidak lagi didominasi oleh sedan kelas 2000 cc. Kini kelebihan itu juga bisa Anda dapatkan pada SUZUKI ESTEEM. Dengan daya pikat interior baru yang kompak dan paling lengkap di kelasnya, SUZUKI ESTEEM akan merefleksikan kemewahan pribadi Anda. Hanya pada SUZUKI ESTEEM.

Dapatkan pesona kemewahan dan kenyamanan bagaikan sebuah sedan 2000 cc. Dan, meluncurlah bersama SUZUKI ESTEEM untuk sebuah kesan, kebanggaan, serta pengalaman tak terlupakan.

- *Tersedia ESTEEM 1.3 dan ESTEEM 1.6 GT*
- *Untuk kenyamanan Anda tersedia pula Automatic Transmission*
- *Spesifikasi di setiap negara berbeda.*

Gunakan selalu sabuk pengaman untuk keamanan Anda

Jarak dan Waktu menjadi masalah bagi Anda ...!

(bukan)

Jarak dan Waktu menjadi masalah bagi Anda ...!

untuk Pelayanan dan Informasi hubungi :

PT. VIBATO GEMILANG

Jl. Condet Raya No. 9A Balekambang Jakarta Timur 13530
8009555, 8011685, 8011686, 082-135277
Nusapage 5702555,5702553 I.D. 486
Santika 320678, 3101415 I.D. 47
Facsimile : 8011686

PROPERTI
INDONESIA

Ketua Dewan Pembina :
Ir. Akbar Tandjung

Anggota Dewan Pembina :
Sjahrizal, Ir. Srijono,
Widigdo Sukarman SE, MA, MPA,
Drs. Enggartiasto Lukita

Pemimpin Umum/Pemimpin Redaksi :
Drs. Antony Zeidra Abidin

Wkl. Pemimpin Redaksi :
Musfihin Dahlan

Pemimpin Perusahaan :
Said Mustafa

Wakil Pemimpin Perusahaan :
M.Ramli

Redaktur :
Herman Syahara, Bambang Budiono,
Pria Takari Utama

Redaktur Ahli :
Ir. Panangian Simanungkalit RIM,
Ir. Gunadi Haryanto

Redaktur Tamu
dr. Rohsiswatmo

Staf Redaksi :
Bineratno, Yusran Edo Fauzi, Mada Gandhi

Fotografer :
Tatan Rustandi

Konsultan Desain
Suprobo

Dokumentasi dan Sistem Informasi :
Sutriyadi

Pracetak :
Musrad Habib (Kordinator)

Iklan/Promosi:
M. Ramli

Sirkulasi :
Darnadi (Kordinator)

Penerbit :
PT. InfoPapan Press.
SIUPP: 293/SK/MENPEN/D.1/1994
ISSN 0853 - 9995

Alamat :
Bungur Grand Centre Blok A-2,
Jalan Ciputat Raya 4 - 6,
Kebayoran Lama, Jakarta 12240.
Telepon : 717203, 7204372.
Fax. 717203

Rekening Bank No : 014.G.0000547.K
Bank Tabungan Negara, Cabang Jakarta - Harmoni.

Percetakan :
PT. Indoasia Santosalestari

Positive Thinking

"Kalian bersikap *positive thinking*. Itu yang saya hargai dari pemberitaan *Properti Indonesia*.'' Begitu terlontar dari Ir. Ciputra, Begawan bisnis properti negeri ini, sewaktu menerima Tim Redaksi Properti Indonesia di kantornya baru-baru ini.

Penilaian Pak Ci—begitu panggilan akrab Ciputra—di atas, kami rasakan sebagai cambuk agar lebih arif dalam menyajikan pemberitaan atau analisa.

Pembaca! Terlepas dari apa yang disampaikan Pak Ci, sejak semula kami memang telah menggariskan kebijakan redaksional majalah ini, berpangkal tolak dari pandangan yang positif *(postive point of view)*. Namun tetap mempertahankan sikap kritis sebagaimana fungsi pers lazimnya yang juga merupakan lembaga sosial kontrol.

Bersikap positif dalam pemberitaan, gampang diucapkan tetapi tidak mudah dalam melaksanakannya. Pertama, konsep berita yang selama ini dipahami oleh sebagian besar wartawan kita, mengacu kepada konsep yang dikembangkan di barat sana yang sedikit banyak berbau sensasional. Rumusan yang sangat terkenal dalam dunia jurnalistik adalah: Anjing menggigit manusia, itu biasa. Tetapi manusia menggigit anjing, itu baru berita. Kedua, kalau tidak pandai-pandai, bisa pula tergelincir kepada pemberitaan yang bersifat promotif semata. Tak ubahnya sebagaimana berita siaran pers. Yang ini tentu tidak kita kehendaki.

Pembaca! Sebagai majalah bulanan, kami akan selalu menyajikan berita atau laporan yang bersifat komprehensif dan mendalam *(in depth)*. Artinya setiap masalah yang dibahas, dilihat dari berbagai aspek, di samping digali pula proses yang melatar-belakanginya, sehingga diperoleh gambaran yang proporsional. Inilah yang kami sebut dengan pemberitaan dengan sudut pandang yang positif. Dengan pemberitaan seperti itu, kami berharap *Properti Indonesia*, benar-benar dapat menjadi wadah komunikasi masyarakat properti *(property players)* dan para konsumen *(enduser)*.

TATAN/RUSTANDI

TIM REDAKSI PROPERTI INDONESIA DIPIMPIN PEMIMPIN REDAKSI SAAT BERBINCANG-BINCANG DENGAN IR. CIPUTRA

Seperti topik yang kami angkat sebagai liputan utama pada edisi Maret ini mengenai ''peta permasalahan kota-kota baru'' yang belakangan ini menjadi trend dalam pembangunan perumahan. Di sini kami berusaha menyajikan secara utuh profil setiap proyek kota baru yang kami liput, kemudian kami ketengahkan penilaian berbagai pakar yang kami wawancarai. Dari sini kami ingin memberikan informasi yang lengkap sehingga kepentingan developer dan konsumen dapat terjembatani.

Pembaca. Setelah edisi perdana, Februari yang lalu, selain respons dari Pak Ci, kami banyak menerima kritik dan saran bagi perbaikan penyajian majalah ini. Satu di antaranya kami menerima surat khusus dari Samadikun Hartono, Bos Modern Group, yang menuliskan tanggap positif serta sarannya. Semua itu tentu sangat kami hargai. Karena tanpa saran dan kritik dari Anda, tidak akan ada perbaikan dan peningkatan mutu. Sehubungan dengan Idul Fitri 1414 H, tak lupa seluruh jajaran *Properti Indonesia* mengucapkan Selamat Idul Fitri mohon maaf lahir batin.

Selamat membaca.

PROPERTI
INDONESIA

Edisi
Maret 1994

LIPUTAN UTAMA

Di Balik Persaingan Kota-kota Baru 8

Kehadiran kota-kota baru belakangan ini, membuka pilihan yang kian luas bagi konsumen. Dengan mempertaruhkan nama besar para master-planner mancanegara, developer menawarkan berbagai konsep dengan keunikannya tersendiri. Dan masing-masing menjanjikan life-style yang lebih baik serta keuntungan investasi masa depan. Di balik itu, ada persoalan mendasar yang menghadang, PP mengenai Kasiba yang segera disahkan bulan ini. Mungkinkah konsep mega para developer tersebut terampungkan seluruhnya ?

TREND BISNIS

Sukses Di Lokasi Bernilai Historis 83

Kiat sukses bisnis ruang pusat perkulakan tergantung pada kepandaian membidik lokasi bernilai historis. Contohnya ITC Mangga Dua yang berhasil merebut pembeli dari Tanah Abang. Bagaimana peta persaingan pusat perkulakan di Jakarta ?

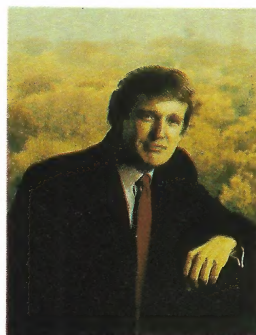
TOKOH

Kunci Suksesnya Karena Manguasai Detail Pekerjaan 108

Pada usianya yang ke 20, Perhimpunan Pengusaha Real Estate Indonesia yang lebih dikenal dengan sebutan REI, dipimpin oleh seorang sarjana sastra Inggris, tamatan IKIP Bandung, Enggartiasto Lukita. Mengapa Enggar sampai terjun di dunia bisnis properti ?

DONALD J.TRUMP

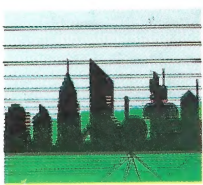
Membangun Kejayaan Pada Masa Sulit 65

Bagaimana Donald Trump membangun kejayaan bisnis propertinya? Bagi sebagian orang, mungkin langkah-langkah yang diambilnya tidak masuk akal. Pada masa-masa sulit, saat ekonomi New York sedang ambruk, saat para developer menggulung rencana proyek, waktu itu Trump menggelar proposal, membeli sejumlah proyek yang terbengkalai. Dengan insting dan visi bisnisnya yang kuat, dari proyek-proyek terbengkalai itu, ia kibarkan bendera Trump Organization.

DESAIN

Revolusi Desain Bangunan Tinggi Di Asia 56

Kean Yeang, arsitektur terkemuka dari Kuala Lumpur, mengembangkan rancang bangun highrise building *berkonsep bioklimatik yang dapat menghemat beban energi listrik hingga 40%*

Di Balik Persain

Maraknya kehadiran kota-kota baru belakangan ini, membuka pilihan yang kian luas bagi konsumen. Dengan mempertaruhkan nama besar para master-planner ***mancanegara, developer menawarkan berbagai konsep dengan keunikannya masing-masing. Namun di balik itu, ada persoalan besar yang menghadang, yakni PP mengenai Kasiba yang segera diberlakukan. Masih mungkinkah kosep mega para developer ini terampungkan sesuai dengan rencana?***

Anda ingin tinggal di suatu kawasan dengan fasilitas yang serba lengkap? Ada sepuluh kota baru yang menawarkan berbagai konsep kawasan dengan visi kota masa depan. Anda tinggal pilih sesuai dengan selera dan kemampuan Anda.

Di wilayah Tangerang ada Bumi Serpong Damai (BSD), Gading Serpong, Tiga Raksa, Pantai Indah Kapuk, Bintaro Jaya dan Lippo Village. Di sebelah Timur Jakarta, Bekasi, terbentang kawasan Lippo City dan kota Cikarang Hijau. Di Surabaya kini telah dibuka pula lahan untuk Citraland City-Surabaya. Dalam waktu yang tak terlalu lama lagi, segera menyusul Citraland Teluk Naga di Tangerang dan Kota Baru Bekasi 2000 di Bekasi. Kedua proyek ini masih dalam perencanaan.

Pada kota-kota baru tersebut, tersedia berbagai pilihan rumah, mulai dari ukuran kecil (rumah sederhana) sampai ke ukuran vila dengan luas 500 - 3000 meter persegi setiap kaplingnya. Model rumah, tinggal pilih sesuai dengan selera. Mau yang post-modern atau klasik yang klasik sekalian. Di samping itu, berbagai fasilitas sosial dan fasilitas umum: taman, sekolah, kolam renang, lapangan golf, club house, pasar swalayan, klinik hingga tempat peribadatan, disediakan. Tampaknya rumah sebagaimana konsep Sammis B. White, Guru Besar Perencanaan Kota, Universitas Wisconsin, AS, dapat ditemui di sini.

White menyatakan, bahwa rumah pada zaman modern ini, bukan lagi sekedar tempat berlindung. Tetapi haruslah merupakan ruang yang berfungsi untuk berbagai kegiatan, tidur, makan, memasak, bekerja dan rekreasi. Selain itu, rumah harus mempunyai hubungan yang relatif dalam jarak dengan tempat kerja, kerabat, tempat hiburan, sekolah, pusat olahraga, serta tempat belanja (toko). Rumah harus berfungsi mendukung seluruh kebutuhan hidup keluarga selama 24 jam penuh.

Sebenarnya tawaran bermukim di kota-kota baru, bukan sekedar memiliki rumah untuk tinggal, melainkan sebuah gaya hidup (life style) dalam suatu lingkungan terpadu. ''Kami bukan menjual rumah. Tetapi menawarkan konsep *life style,"* ujar Ir. Ciputra, Chairman Sang Pelopor Group,

TATAN RUSTANDI

GAYA KOTA BARU TERCERMIN DARI DESAIN GERBANGNYA
(DARI KIRI KE KANAN): GADING SERPONG, MENTENG BINTARO, DAN LAND MARK BSD.

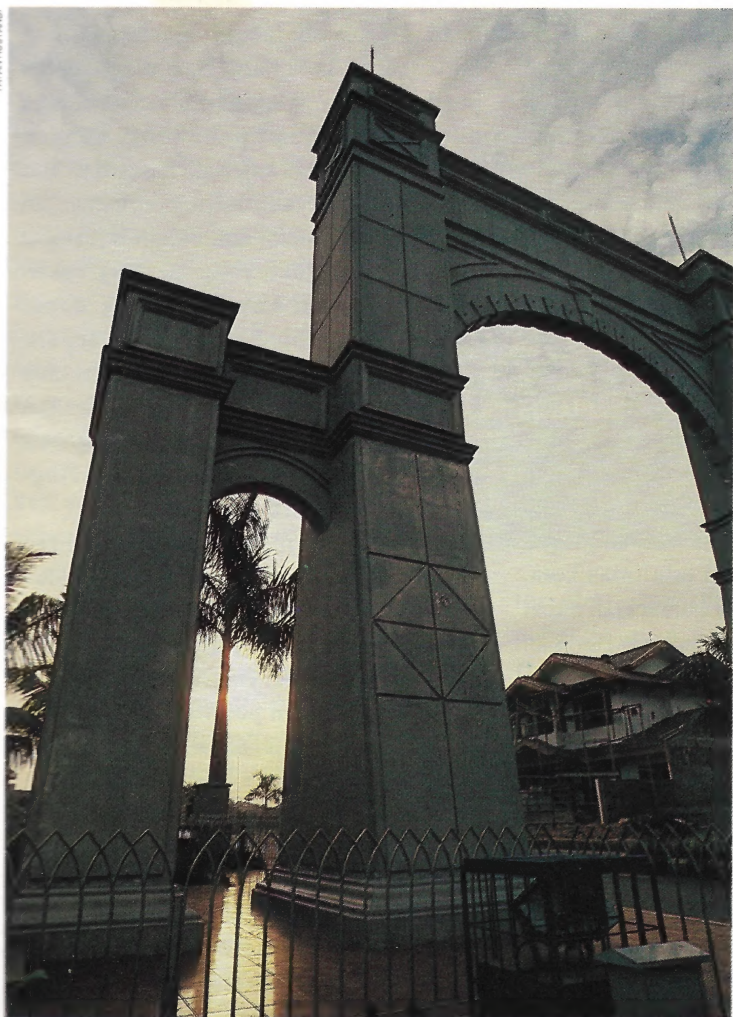
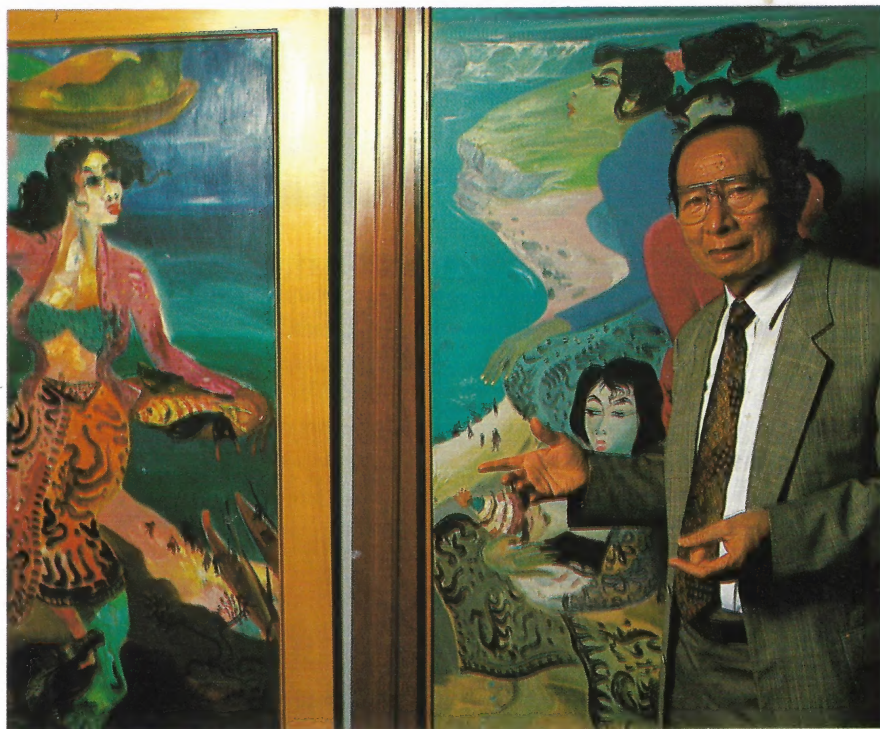
...n Kota-kota Baru

yang bertangan dingin dalam mengembangkan kota-kota baru dalam skala luas, dalam suatu percakapan dengan *Properti Indonesia*. Pada saat ini, setidaknya terdapat lima kota baru yang telah dikembangkan Sang Pelopor! Pondok Indah, Bintaro Jaya, Bumi Serpong Damai, Pantai Indah Kapuk, serta Citraland City-Surabaya. Apabila ditambah dengan Citraland Teluk Naga, maka seluruhnya meliputi lahan seluas 12 ribu hektar lebih.

James T. Ryadi, Vice Chairman Lippo Group, yang tengah gencar-gencarnya membangun Lippo City di Bekasi dan Lippo Village di Tangerang, sependapat dengan Ciputra. ''Kami menawarkan konsep dengan visi masa depan. Artinya kami menyiapkan suatu lingkungan hidup yang mengantisipasi perkembangan masyarakat kita pada 10 sampai 25 tahun mendatang,'' ujarnya. ''Anda jangan salah. Kita tidak sekedar menjual produk properti, tetapi suatu lingkungan,'' lanjutnya menegaskan.

Karena itu jangan heran, untuk mewujudkan visinya, masing-masing developer tidak segan-segan membayar para *master-planner* kelas dunia. BSD sebagai pelopor, mengajak Pacifik Consultant International (PCI) dari Jepang, berpartner dengan PT. Perencana Jaya dan Arkonin. Bintaro Jaya memakai jasa John B. Clark dari Design Group, Baltimore, AS. Lippo City mengajak arsitek kondang dari Singapore, Men Ta Cheang, yang karya-karyanya banyak diperhitungkan, seperti Toa Payoh (Singapore), Segambut (Malaysia) dan Aschaffenvurg (Jerman). Lippo Village oleh Desmond Muirhead, AS. Cikarang Baru dirancang oleh David Klages dari AS. Terlalu banyak untuk disebutkan satu persatu.

Bagaimana konsep gaya hidup masing-masing kota dalam visi developer, agaknya dapat disimak dari slogan masing-masing kota. Lippo City menyebut dirinya sebagai

TATAN RUSTANDI

TATAN RUSTANDI

IR. CIPUTRA
MERINGANKAN BEBAN PEMERINTAH DALAM PEMBANGUNAN INFRASTRUKTUR

The Friendliest (yang terintim-red), Lippo Village mengklaim sebagai *incomparable city* (yang tak tertandingi). Modernland Cipondoh menghadirkan konsep Kota Abad ke 21. Ada yang menonjolkan lingkungan sebagai trademark, seperti Kota Tropis untuk Tiga Raksa, Hidup Nyaman di Alam Segar (Bintaro Jaya), Kota Baru Kota Mandiri (BSD).

Terlepas dari visi dan gaya hidup yang hendak diwujudkan para developer, yang jelas dari semua kota-kota baru tersebut, terdapat suatu keinginan yang sama, yakni mewujudkan lingkungan kehidupan yang lebih baik. Dari segi fisik dapat dilihat penataan ruang yang tertata baik, jelas peruntukan untuk kawasan komersial dan hunian, sarana sosial dan fasilitas umum. Penempatan kawasan hunian disesuaikan dengan kelas ekonomi masyarakatnya. Jalan-jalan lingkungan, jalan radial dibuat dalam ukuran yang lebar, berporos pada satu jalan utama dengan konstruksi jalan kelas A. Pembangunan jaringan jalan ini sudah mengantisipasi kemungkinan terjadi kemacetan lalu lintas. Masing-masing jalan dilengkapi dengan trotoar yang lebar, sehingga aman bagi para pejalan kaki. Taman-taman dirancang dengan suatu konsep lansekap yang mencerminkan kesatuan yang asri dengan penempatan ruang-ruang terbuka di tempat-tempat strategis. Yang tak ketinggalan, pada setiap kota baru kita jumpai lapangan golf ukuran 9 sampai 18 holes.

Menurut Harun Hajadi, salah satu keuntungan membangun kota, sejak jauh hari sudah diperhitungkan mobilitas penduduk secara efisien. Karena itu, jarak antara kawasan hunian, dengan berbagai fasilitas, dibuat sedemikian rupa, sehingga mudah dijangkau. Ini akan banyak pengaruhnya kepada sirkulasi lalulintas kota, sehingga simpul-simpul kemacetan dapat terhindari. (Baca pula: Kota Baru Harapan dan Kenyataan, oleh Eko Budihardjo).

Selain itu, para pemukim di kota baru, tak perlu pusing dengan urusan sertifikat tanah, IMB, aliran listrik, air minum, telpon dan saluran serta tempat pembuangan limbah. Semua itu diurus oleh masing-masing developer. Mereka tak segan-segan menginvetasikan sejumlah dana untuk membangun water treatment, gardu listrik, STO dan pusat pengolahan limbah, seperti bisa kita jumpai di BSD atau Lippo City. Lebih dari itu, secara ekonomis membeli rumah di berbagai kota baru itu, dijamin—untuk waktu yang cukup lama—tidak rugi, karena setiap tahun terjadi kenaikan harga. (Lihat: Prospek Proyek Mega Properti di Abad 21). Untuk memudahkan pembeliannya, developer membantu memperoleh fasilitas KPR dari berbagai Bank.

Nah, tampaknya kehadiran kota-kota baru ini, sangat ideal sebagai suatu kawasan permukiman. Selain itu, juga disebut-sebut sebagai salah satu alternatif memecahkan berbagai persoalan di kota raya (metropolitan) seperti Jakarta dan Surabaya. Hanya dengan membangun suatu kota-kota dalam skala yang lebih kecil di seputar kota raya, dapat dilakukan desentralisasi berbagai aktivitas kota yang tadinya terpusat. Dengan begitu beban kota induk dapat dikurangi.

Karena itu kehadiran kota-kota baru, dengan penduduk berkisar antara 50 ribu hingga 800 ribu jiwa, kata John Naisbit dalam bukunya *Megatrends*, merupakan fenomena yang tak terhindarkan pada akhir abad ini. Banyak faktor yang mendorong lahir sebuah kota baru. Selain kepadatan penduduk kota raya, juga mulai tersebarnya aktivitas ekonomi penduduk, dengan hadirnya sejumlah kawasan industri di luar kota. James T. Ryadi, dari Lippo, menyebut kepadatan populasi dan beban lalulintas yang terlalu padat, yang mengharuskan hadirnya suatu kawasan yang dapat menampung limpahan dari kota seperti Jakarta ini. Selain itu, perubahan gaya hidup yang disebabkan oleh pertumbuhan pendapatan, telah mendorong masyarakat mencari tempat bermukim dalam lingkungan yang lebih baik.

Ir. Ciputra memandang, kehadiran kota-kota baru yang dikembangkan oleh swasta, telah meringankan beban pemerintah dalam pembangunan infrastruktur. ''Jika tidak, berapa budget yang harus disediakan untuk membangun puluhan kilo, bahkan ratusan kilometer jalan-jalan kota. Belum lagi saluran drainase, serta infrastruktur lainnya.'' Selain itu, sambung Ci—panggilan akrab Ciputra—, pembangunan cenderung tidak terkoordinasi. Contoh yang patut djadikan pelajaran, adalah perkembangan kawasan permukiman mewah Kemang, di Kebayoran Baru. ''Sayang sekali, rumah-rumah mewah di sana

akhirnya berada dalam kawasan yang semrawut, karena tidak terencana.''

Itulah sebabnya, menurut Ciputra, untuk membangun suatu kawasan terpadu, diperlukan lahan yang cukup luas, sampai ribuan hektar. Dasarnya, bukan hanya sekedar persoalan perencanaan, tetapi dari segi kelayakan ekonomis. Suatu kawasan skala kecil tidak bisa diandalkan, karena untuk membangun berbagai infrastruktur, seperti di Pondok Indah atau Bintaro Jaya misalnya, diperlukan subsidi silang dari proyek-proyek komersial. Apalagi kalau disertai dengan keharusan membangun rumah untuk masyarakat berpenghasilan rendah, yang mau tidak mau harus disubsidi oleh rumah mewah, seperti yang sering diungkapkan pemerintah. "Sulit kita memenuhi tersediannya infrastruktur yang baik, pada kawasan yang kecil".

Persoalannya sekarang adalah, dapatkah proyek-proyek kota baru yang sangat idealistik tersebut, terlaksana pada masa mendatang.? Pertanyaan ini timbul, karena pada bulan ini, Peraturan Pemerintah (PP) mengenai Kasiba, akan disahkan oleh pemerintah. Dalam PP Kasiba tersebut, semua kawasan siap bangun (Kasiba) akan dikelola oleh BUMN, yang menurut rencana akan dilaksanakan oleh Perumnas, yang ditunjuk selaku Badan Pelaksana.

Menurut Ir. Suyono MSc., Asisten I, Menteri Negara Perumahan Rakyat (Menpera) yang selama ini ditugasi mengkordinasikan persiapan RPP Kasiba, ''mereka diberi kesempatan selama delapan tahun masa transisi untuk membangun sesuai dengan rencana yang sudah disiapkan. Setelah itu, kawasan yang belum terbangun, lahannya akan dikuasai oleh negara, dengan ganti rugi. Untuk selanjutnya proyek tersebut akan diteruskan oleh BP Kasiba, dan disesuaikan dengan RUTR dari Pemda.''(Lihat: Wawancara Khusus Ir. Suyono MSc: Semua Ijin Lokasi akan Ditinjau Kembali)

Di sinilah masalahnya. Pada saat ini, dari sepuluh kota baru yang dikembangkan oleh swasta, telah dicadangkan lahan seluas 24.170 hektar untuk kawasan Jabotabek saja (Lihat: Cadangan Lahan Kota-Kota Baru). Yang telah dikembangkan belum sampai sepertiganya. Memang para developer memproyeksikan pengembangan kawasan kota yang dirancangnya untuk jangka panjang. Rata-rata berkisar antara 15 - 25 tahun. Sebagian besar dari kota-kota tersebut, masih sangat dini dalam pengerjaannya, kecuali Bintaro Jaya dan Bumi Serpong Damai.

Cadangan Lahan Kota-kota Baru

Kota Baru	Luas
BUMI SERPONG DAMAI	6.00 0Ha
CIKARANG BARU	5.400 Ha
TIGARAKSA	3.000 Ha
LIPPO CITY	2.000 Ha
ROYAL SENTUL	2.000 Ha
BEKASI 2000	2.000 Ha
BINTARO JAYA	1.700 Ha
CITRALAND CITY SURABAYA	1.000 Ha
CITRALAND TELUK NAGA	1.000 Ha
GADING SERPONG	1.000 Ha
PANTAI INDAH KAPUK	800 Ha
MODERN LAND	770 Ha
LIPPO VILLAGE	500 Ha

Dapat dibayangkan, apa yang akan terjadi, seandainya PP Kasiba sebagaimana yang dalam rancangannya diberlakukan. Dalam tempo delapan tahun akan terdapat suplai rumah di DKI sebanyak 821 ribu unit. Artinya setiap tahun mulai tahun ini, harus sudah terbangun 102.723 unit rumah. Belum terbilang pula ratusan ribu meter persegi kawasan komersial, hotel, rumah susun dan sebagainya. Siapa yang akan menyerap pasokan rumah sebesar itu? Bandingkan dengan kebutuhan rumah secara nasional, setiap tahun hanya 750 ribu unit.

Selain itu, tidak terbayangkan berapa dana yang harus dikucurkan untuk membangun kawasan seluas itu. Menurut perkiraan beberapa developer, untuk mengembangkan lahan seluas 1.000 hektar, diperlukan dana sekitar Rp 2 triliun. Maka, jelas keseluruhan dana yang diperlukan dalam 8 tahun ke muka, diperlukan dana sebanyak hampir Rp 50 triliun.

Angka-angka yang dike-mukakan di atas, baru perkiraan untuk 10 kota baru yang tengah dikembangkan di wilayah Jabotabek. Belum terhitung kawasan permukiman dalam skala lebih kecil, yang kalau ditotal semua mencapai 27 ribu hektar lebih. Bagaimana pula nasibnya nanti.

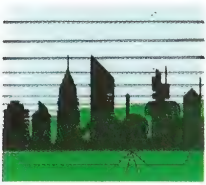
Menanggapi hal tersebut, Ir. Suyono tidak memberikan jawaban yang tegas. Yang pasti, katanya, untuk meneruskan proyek tersebut, Perumnas sebagai BP Kasiba, dimungkinan untuk melakukan kerjasama operasi (KSO) dengan developer. Bagaimana rincian kerjasama tersebut, belum dirumuskan.

Namun Budiarsa, selaku pengelola (BSD), Kota Baru terluas saat ini, tetap optimistis. ''Kami percaya pemerintah dan swasta itu tujuannya sama. Karena itu tidak perlu khawatir. Pemerintah pasti akan mengambil kebijakan yang terbaik untuk bangsa ini,'' ujarnya. Karena itu, Budiarsa tidak melihat PP Kasiba tersebut sebagai ancaman terhadap BSD.

Tampaknya, khusus untuk proyek kota-kota baru ini, pemerintah perlu, seperti dikemukakan Budiarsa, dapat secara bijak menerapkan PP Kasiba. Jika tidak, maka keseluruhan rencana proyek yang disiapkan untuk menghadirkan suatu kawasan terpadu, bagi peningkatan kualitas hidup masyarakat kita, bisa jadi berantakan. Begitulah harapan kita ■ *MD*

HUKUM

BERPERISAI PADA IZIN LOKASI

PP tentang Kasiba akan diberlakukan bulan ini. Sementara proyek kota-kota baru, belum semuanya membebaskan tanah dan masih mengandalkan izin lokasi. Bagaimana nasibnya? Masihkah izin lokasi akan dijadikan "surat sakti"?

Membangun sebuah kota baru, bagaimanapun, jelas memerlukan tanah yang luas. Repotnya, berbicara soal pengadaan tanah dalam skala luas itu, akan beradu dua kepentingan. Kepentingan pertama adalah pengembangan bisnis properti developer sendiri. Developer perlu cadangan tanah yang luas agar dapat dengan baik merencanakan proyek, apalagi jika proyek itu berskala besar.

Sementara di sisi lain, persoalan kepastian hukum dan kepentingan masyarakat harus pula ditegakkan. Umpamanya, dalam penguasaan lahan dalam skala luas, apakah para pemain properti dibolehkan mengkaveling wilayah hanya berdasarkan izin lokasi. Sementara masyarakat pemilik tanah di areal yang tercakup dalam izin lokasi itu tidak lagi leluasa melakukan perbuatan hukum atas tanahnya. Padahal, warga tersebut sudah mempunyai sertifikat tanah sebagai tanda bukti hak yang dijamin kepastian hukumnya oleh negara.

Praktek demikian, dari segi ekonomi juga berdampak buruk. Dalam bahasa pengamat properti Panangian Simanungkalit, jika tanah sudah "dicengkram" dan tak bisa lagi dilakukan transaksi apapun, berakibat terjadinya distorsi pasar. Sebab, "Suplai dan demand-nya sudah dimatikan," katanya. Celakanya, dalam praktek ternyata di daerah yang terliput izin lokasi itu para spekulan malah melakukan transaksi. Itu juga yang antara lain menyebabkan harga tanah jadi liar tak terkendali. Izin lokasi acap dijadikan ajang spekulasi.

Persoalan itu akan lebih menarik lagi. Apalagi kalau rencana peraturan pemerintah (RPP) tentang kawasan siap bangun (Kasiba) disahkan menjadi PP bulan April ini. Dapat dipastikan akan banyak terjadi perubahan besar dalam penguasaan tanah di negeri ini. Betapa tidak. Dengan pemberlakuan peraturan pemerintah itu, orang tidak lagi bisa seenaknya "menguasai" lahan dengan luas yang sesukanya. "Dengan adanya Kasiba, developer dituntut lebih profesional. Usahanya berkembang bukan karena kemampuan manajemen, modal dan sumber daya manusia yang berkualitas," tegas Menpera Akbar Tandjung dalam wawancara khusus dengan *Properti Indonesia*. Selama ini, hanya dengan bersenjatakan selembar surat persetujuan prinsip pembebasan lahan (SP3L)— untuk tanah-tanah di wilayah DKI dan izin lokasi untuk tanah di luar DKI, para developer dapat mengkaveling wilayah tanah dalam jumlah luas.

Karena itu, tidak heran jika banyak perusahaan properti "menguasai" lahan bahkan di atas 1.000 hektar. Baik itu untuk pembangunan proyek perumahan saja, maupun dalam bentuk pembangunan kota mandiri yang mejanjikan berbagai fasilitas lazimnya sebuah kota. Ambil contoh PT Panca Wiratama Sakti yang membangun kota baru Tigaraksa, menguasai lahan 3.800 hektar. Begitu juga Bumi Serpong Damai

TATAN RUSTANDI

yang menguasai lahan 6.000 hektar, PT Citraland Teluknaga 1.000 hektar, Bintaro Jaya 1.700 hektar, Cikarang Baru 1.400 hektar, Jakarta Baru Cosmopolitan 1.000 hektar. Selain itu, PT Putra Alvita Pratama yang membangun proyek Bekasi 2.000, Kapuk Naga Indah dan Royal Sentul masing-masing menguasai tanah seluas 2.000 hektar.

Padahal, dari tanah-tanah seluas itu, masih banyak berupa izin lokasi saja dan belum sampai pada pembebasan tanah. Jika konsep Kasiba diterapkan, boleh jadi cukup merepotkan developer yang mengantongi izin-izin lokasi yang luas itu. Soalnya, Kasiba itu akan terdiri dari lingkungan siap bangun (lisiba). Sedang tiap Lisiba luasnya dibatasi sampai 200 hektar saja.

Bagaimana jika izin lokasi yang sudah dimiliki developer melebihi luas Lisiba yang ditetapkan? Menurut Menpera Akbar Tandjung, sejauh tanah itu sudah dibebaskan, dapat diteruskan pengembangannya, karena memang sudah ada izin dari pemerintah. Tetapi, "Tanah yang sudah dapat izin lokasi, tapi belum dibebaskan, ini akan dievaluasi," tegas Akbar. Nasib tanah yang belum dibebaskan itu, demikian Akbar, nantinya akan diambilalih oleh Badan Pengelola Kasiba.

Persoalannya, selama ini izin lokasi itu sudah menjadi semacam "surat sakti" bagi developer. Seolah-olah, jika sudah mengantongi izin lokasi, developer sudah menguasai tanah tersebut. Padahal, izin lokasi itu hanya menunjukkan bahwa pada wilayah tertentu developer dapat membangun, tetapi dengan kewajiban membebaskan tanah itu terlebih dahulu. Jadi, "Developer tak bisa mengatakan tanah yang sudah ada izin lokasi itu seakan-akan miliknya," ujar Sunario Basuki, pengajar hukum agraria Fakultas Hukum UI.

DEVELOPER TAK BISA MENGATAKAN TANAH YANG SUDAH ADA IZIN LOKASI ITU SEAKAN-AKAN MILIKNYA

Karena itu, jika warga yang mempunyai tanah di lokasi itu hendak melakukan perbuatan hukum atas tanahnya, secara yuridis tidak ada masalah. "Warga tak boleh dihalang-halangi untuk menjual tanahnya kepada pihak lain. Itu haknya," tegas Sunario lagi. Sebab, izin lokasi sama sekali bukan surat sakti, sekalipun dalam izin lokasi itu sudah ditetapkan lokasi proyeknya, luas areal dan jangka waktu.

Begitu juga, dengan memperoleh izin lokasi, tidak berarti developer dapat memperoleh tanah itu dengan harga murah. Segala sesuatu dalam rangka kegiatan memperoleh tanah, harus dilakukan sesuai dengan peraturan yang berlaku dan berdasarkan mekanisme pasar. Warga pemilik tanah tetap mempunyai hak asasi untuk mengatakan tidak setuju jika ternyata harga ganti ruginya tidak sesuai dengan harga pasar setempat. Jadi, ganti rugi yang layak adalah sama dengan harga tanah itu kalau dijual. "Jika terbukti ada paksaan, penipuan atau kekeliruan, kesepakatannya dapat dibatalkan oleh pemilik tanah," papar Sunario Basuki.

Lebih jauh, pengajar hukum real estate pada Program Real Estate FT Untar itu mengemukakan bahwa tujuan utama ada izin lokasi, sebetulnya adalah untuk pengendalian dan pengawasan oleh Pemda tingkat II setempat. Pengendalian dalam arti, penyediaan tanahnya dapat dikendalikan secara tertib dan tidak melampaui batas kebutuhan yang nyata. Sedang tujuan pengawasan adalah memantau agar kegiatan perolehan tanahnya sesuai dengan ketentuan dan tata cara yang ditetapkan undang-undang. Di pihak lain, juga harus diawasi apakah kewajiban dalam izin lokasi telah dilaksanakan si pemegang izin. Di samping itu, demikian Sunario, pengawasan juga berarti pengayoman. Artinya, "Melindungi para pemilik tanah agar tidak diberlakukan sewenang-wenang oleh pemegang izin lokasi," jelasnya. Dan, jika saat ini izin lokasi dijadikan surat sakti, itu karena izin tersebut jatuh pada orang yang tidak bertanggung jawab. Itu pun lain karena ulah developer sendiri. Dalam membebaskan tanah, umumnya developer menggunakan perantara dan jarang yang berhubungan langsung dengan warga pemilik tanah.

Ketua REI Enggartiasto Lukita mengakui, banyak anggotanya yang mengantongi izin lokasi tapi belum membebaskan lahan. Enggar menyebut beberapa kemungkinan penyebabnya. Pertama, mungkin karena developer yang bersangkutan memang kekurangan dana untuk membebaskan tanah. Kedua, tidak tercapai kesepakatan harga dengan pemilik tanah. Ketiga, mungkin memang ada maksud spekulatif. Namun, "Ini harus dilihat kasus per kasus," ujar Enggar.

Apapun, yang jelas Menpera Akbar Tandjung sudah mengeluarkan peringatan keras. "Izin lokasi developer akan dicabut dan diberikan kepada developer lain, bila mereka tidak mampu membebaskan keseluruhan lahan dalam satu tahun," kata Akbar. Langkah penertiban yang diambil Menpera tampaknya perlu didukung semua pihak, agar harga tanah lebih terkendali dan spekulasi tak makin menjadi-jadi.

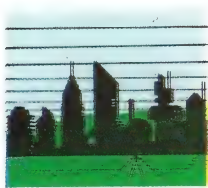
Setelah Menpera menyalakan lampu kuning itu, apakah para developer kota baru yang sudah mendapat izin lokasi akan buru-buru membebaskan lahannya? Kita lihat saja. Yang jelas, perlu diwaspadai, jangan sampai gara-gara takut izin lokasinya dicabut atau dikurangi, developer lantas makin meningkatkan "kesaktian" izin lokasinya terhadap rakyat pemilik tanah ■

Pria Takari Utama

LAHAN SENGKETA
IZIN LOKASI DITERTIBKAN

PEMASARAN

BERPACU MENJUAL KOTA BARU DI TANGERANG

Tangerang makin berkembang. Dari 186 developer yang membangun di kawasan ini, setidaknya kini ada enam developer besar yang sedang berpacu membangun perumahaan berskala besar. Mengapa memilih Tangerang?

''....Apalagi penjara Tangerang. Masuk gemuk, pulang tinggal tulang.....'' Bait-bait lagu yang pernah dipopulerkan kelompok musik D'loyd di tahun 70-an itu, bukan cuma menggambarkan betapa tak ramahnya rumah tahanan Tangerang bagi orang yang pernah terkurung di dalamnya. Namun, lagu itu seakan mencerminkan pula wajah muram Tangerang dalam arti yang sesungguhnya. Kesan tak terpoles oleh pembangunan wajar terasa bila melihat Tangerang yang ''terbelakang'' saat itu. Di atas tanahnya yang lapang dan luas, kampung-kampung dengan rumah-rumah amat sederhana penduduk bertebaran di antara tegalan, rawa-rawa, atau sawah tadah hujan. Padahal, Kabupaten Daerah Tingkat II itu hanya berjarak 26 kilometer dari gemerlapnya Ibukota Jakarta.

Itu dulu. Semenjak diberlakukannya Instruksi Presiden (Inpres) No. 13 Tahun 1976 tentang Pengembangan Wilayah Jabotabek (Jakarta, Bogor, Tangerang, dan Bekasi), Tangerang pelahan namun pasti berubah wajah. Di dalam Inpres tertanggal 9 Juli 1976 itu Tangerang ditetapkan sebagai daerah untuk menampung luapan pembangunan industri maupun permukiman dari Jakarta. Lalu berbondong-bondonglah investor yang menyambut baik keputusan itu dengan membenamkan dananya untuk membangun kawasan industri dan perumahan. Tangerang Barat ditetapkan untuk menampung pertumbuhan industri sedangkan Tangerang Timur diperuntukan bagi perumahan dan permukiman.

Konon, untuk menampung luapan pembangunan perumahan, Pemda Kabupaten Tangerang telah mengalokasikan lahan sebesar 20.000 hektar yang tersebar di Kecamatan Cileduk, Pondok Aren, Ciputat, Pamulang, Cipondoh, Serpong, Batuceper, Tangerang, dan Jatiuwung. Sementara untuk industri ditempatkan di Kecamatan Pasar Kemis, Cikupa, Balaraja, Tigaraksa, Cisoka, dan separuhnya masuk ke wilayah Legok, Jatiuwung, dan Curug di wilayah Tangerang Timur.

Pembangunan di kawasan itu makin terasa dengan dibangunnya jalan mulus tol Jakarta-Merak. Seolah membuntuti dibukanya aksesibilitas yang dibangun tahun 1983 tersebut, kini di kiri kanan jalan selepas pintu tol Kebon Jeruk kita menyaksikan aktivitas besar-besaran pem-bangunan real estate. Menurut data sampai akhir 1992 lalu, tidak kurang dari 186 developer yang telah mendapat ijin lokasi untuk mengembangkan lahan di Tangerang Timur yang langsung bersebelahan dengan wilayah barat Jakarta.

Dari jumlah itu, setidaknya kini ada enam developer yang membangun perumahan berskala besar dan mengklaim dirinya sebagai kota baru di kawasan Tangerang. PT Bumi Serpong Damai (BSD), misalnya, membangun BSD yang mendudukan dirinya sebagai Kota Mandiri, mendapat ijin mengelola 6.000 hektar. Menyusul kemudian PT Moderland Realty yang membangun Modernland Cipondoh Kota Abad 21 (770 hektar), PT Panca Wiratama Sakti membangun Tigaraksa yang disebutnya Kota Tropis (3.000 hektar), PT Lippoland Developement muncul dengan LippoVilage menyebut kotanya Incomparable City (500 hektar), lalu Gading Serpong muncul dengan klaim The Future City (1.000 hektar), dan Bintarodengan motto "hidup nyaman di alam segar" (1.700 hektar). Besarnya lahan yang dikuasai para developer ini tidak termasuk dalam alokasi lahan bagi permukiman oleh Pemda Kabupaten Tangerang, seperti yang telah disebut dimuka.

Menurut Soni Harsono, Menteri Negara Pertanahan/Kepala Badan Pertanahan Nasional, kepada Hadi Prasojo dari *Properti Indonesia*, pembangunan perumahan berskala besar di Tangerang itu sesuai kebijakan BPN yang mengacu kepada RUTR. Apakah ijin-ijin pembebasan lahan dalam skala itu tidak akan membebani Tangerang sebagai pusat pelayanan administrasi pemerintahan? ''Itu kan sudah di atur dalam tataruang. Jadi tataruang sebagai

acuan pembangunan di daerah itu sudah diperhitungkan,'' katanya.

Lokasi keenam kota baru yang relatif berdekatan itu, membawa konsekuensi logis adanya suasana persaingan. Kesan ini terlihat antara developer satu kota baru dengan lainnya mencoba mengklaim sebagai yang terbaik pelayanannya, terlengkap fasilitasnya, termodern desainnya, ternyaman lingkungannya dan ter ter lainnya yang mengisyaratkan tak ingin menjadi nomor dua.

Namun, syukurlah, sejauh ini yang muncul ke permukaan adalah persaingan yang menguntungkan konsumen. Masyarakat yang membutuhkan rumah dan hunian semakin dihadapkan pada banyak pilihan. ''Memang ada persaingan, tapi persaingan dalam hal melayani konsumen, bukan persaingan bisnis. Ini kan menguntungkan konsumen,'' kata Thomas Tjandrakusumah, Wakil Direktur Pemasaran Gading Serpong.

BROSUR-BROSUR KOTA BARU
MENAWARKAN PERUMAHAN DI KAWASAN TANGERANG

Samadikun Hartono, Direktur Utama PT Modernland Realty, juga merasakan panasnya persaingan itu. Namun ia mencoba melihatnya sebagai hal yang positif.''Dengan adanya persaingan kita mencoba membangun yang lebih baik. Jadi kami tidak takut dengan persaingan,'' katanya.

Membangun yang terbaik, memang inilah kesan yang muncul setelah mengamati keenam proyek kota baru di Tangerang. Ini pula sebuah usaha untuk membidik segmen pasarnya. Hal yang mencuat dari hasil pengamatan itu, hampir setiap kawasan permukiman memiliki lapangan golf, pusat perbelanjaan, sarana olahraga dan rekreasi, peribadatan, pendidikan, dll. Fasilitas-fasilitas itu ada yang sudah selesai, *under construction*, namun ada pula yang masih dalam rencana.

Tengok saja BSD yang mengunggulkan keluasan lahannya yang mencapai 6.000 hektar. Ini memberikan keleluasan kepada developernya untuk mengembangkan sebuah lingkungan terpadu yang kaya dengan berbagai tipe rumah untuk berbagai kelas sosial, kavling siap bangun, areal komersial, industri, dan fasilitas sosial/ fasilitas umum. Lapangan golf 18 hole, sekolah, dan pusat perbelanjaan sudah beroperasi.

Sementara Modernland Cipondoh, meskipun cuma dikembangkan di atas lahan 770 hektar, mengunggulkan rumah-rumah ekslusif untuk kelas atas. Dan fasilitas yang dibanggakan untuk menarik konsumen adalah lapangan golf 18 hole yang dapat digunakan malam hari *(night golf)*. Fasilitas yang maih dalam penyelesaian akhir belum dimiliki oleh developer lain di Tangerang.

Lihat pula kota baru Tigaraksa. Kawasan permukiman yang bisa seluas 3.000 ha ini, meskipun tidak memposisikan diri sebagai kawasan khusus rumah sederhana, namun sementara ini, dari 300 hektar pengembangan tahap pertama yang menonjol pembangunan rumah-rumah sederhana dengan rasio 1:5:40. Dominasi RS ini agaknya berkaitan dengan kesiapan Kota Tigaraksa menerima relokasi Pusat Pemerintahan Kabupaten Tangerang dari lokasi lama, yang akan membawa serta sekitar 5.000 karyawan Pemda. Untuk sementara ini fasilitas umum/fasilitas sosial dan pelengkap kota lainnya masih dalam taraf pembangunan awal.

Gading Serpong lain lagi. Begitu *launching* pada akhir 1993 lalu developernya langsung membangun citra high class dengan memasarkan rumah-rumah ekslusif di sekitar lapangan golf. Luas rumah dan tanah yang dipasarkan paling rendah 75/ 126 meter dan terluas 157/300 meter. Namun developernya belum bisa menggambarkan detail kota ini nantinya, selain mempersilakan membandingkannya dengan kawasan perumahan Kelapa Gading Permai. ''Kalau Kelapa Gading Permai yang luasnya 500 hektar saja sudah sedemikian lengkapnya, apalagi Gading Serpong yang 1.000 hektar,'' kata Thomas Tjandrakusumah.

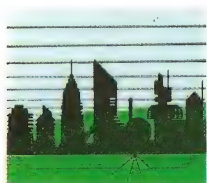
Yang muncul menggebrak agaknya adalah kota baru Lippo Village. Di atas lahan 500 ha pada pembangunan tahap pertama ini, Lippo Village muncul dengan sentuhan kota *high tech*. Lihat saja di lapangan sekarang, sementara proyek lain bersibuk diri membangun perumahan dulu, di sini telah berdiri *high rise* building untuk perkantoran, hotel, pusat perbelanjaan, dan apartemen. Inilah konsep pembangunan kota baru pertama di Tangerang yang mendahulukan *economic base* ketimbang hunian. Setelah generator ekonominya bergerak , baru developernya membangun kawasan hunian.

Maka pantaslah bila developer lainnya tidak memasukan Lippo Village dalam daftar pesaing mereka. Seperti diungkap developer Gading Serpong, ''Lippo Village itu konsepnya highrise building dengan menggunakan high tech. Sedangkan kami stresingnya pada perumahan dengan fasilitas yang nyaman.'' ■

Herman Syahara

BUMI SERPONG DAMAI

KOTA MANDIRI, IMPIAN 10 DEVELOPER

Di atas lahan 6.000 Ha, Bumi Serpong Damai (BSD) dirancang menjadi kota mandiri yang dapat memenuhi semua kegiatan penghuninya: mulai lahir, belajar, bekerja, berekreasi, beribadah, hingga wafat. Konsep pemerintahan kota inipun disiapkan sejak dini.

Inilah proyek properti terluas di Indonesia saat ini. Begitu luasnya BSD, hingga bisa disamakan dengan 3 kali luas Kota Madya Bogor atau 6 kali luas wilayah Kebayoran Baru, Jakarta Selatan. Kalau pembangunan BSD selesai kelak, kawasan di selatan Kabupaten Tangerang yang tercakup dalam 2 kecamatan (Serpong dan Legok) ini akan menjadi tempat tinggal bagi 600.000 penduduk yang menghuni sekitar 139.000 rumah berbagai tipe di sana. Dengan rencana mengembangkan apartemen dan kondominium, daya tampung BSD bahkan dapat ditingkatkan menjadi satu juta jiwa.

Sebagai kawasan yang dibangun dengan konsep kota mandiri, BSD tentu bukan sekadar daerah permukiman. "Pada saatnya nanti, Bumi Serpong Damai akan memiliki segala fasilitas perkotaan, termasuk kantor pemerintahan, pusat kawasan bisnis dan industri," ujar Ir. Ciputra, pencetus gagasan kota mandiri ini. Menurut Ignesjz Kemalawarta, Direktur PT Bumi Serpong Damai, BSD memang dirancang menjadi kota yang dapat memenuhi kebutuhan dasar semua warganya—sejak lahir, berkeluarga, hingga wafat. Berbeda dengan konsep kota satelit atau "kota dalam kota", yang masih punya ketergantungan dengan kota induknya.

Investasi yang dibutuhkan untuk mengembangkan kota baru ini diperkirakan mencapai Rp 3 triliun lebih. Tak heran jika pembangunan BSD melibatkan 10 developer terkemuka, antara lain dari Salim Group, Jaya Group, Sinar Mas Group dan Metropolitan Group, yang tergabung dalam

BUMI SERPONG DAMAI
MEGA PROYEK IMPIAN 10 DEVELOPER

konsorsium PT Bumi Serpong Damai. Selain Ciputra, pengusaha terkemuka lainnya yang duduk di jajaran komisaris PT BSD, adalah Sudwikatmono, Anthony Salim, Eka Tjipta Widjaja, Ibrahim Risjad, Ismail Sofjan, dan Ir. Budi Brasali. Untuk merampungkan pengembangan kota baru ini, PT BSD memproyeksikannya dalam 25-30 tahun.

Pengembangan BSD, menurut Ignesjz, secara keseluruhan dibagi dalam 3 tahap. Tahap I (1989-1999) ditargetkan mampu menggarap sekitar 1.300 Ha, tahap II (1996-2006) 2000 Ha, dan tahap III (2003-2013) 2.700 Ha. Lahan 1.300 Ha yang tercakup dalam pembangunan tahap I, dipecah menjadi 14 sektor. Tiap sektor berbeda luas dan fungsinya. Sektor I seluas 150 Ha misalnya, dialokasikan bagi perumahan tipe kecil dan menengah. Sedangkan sektor IV, juga seluas 150 Ha, diperuntukkan bagi perumahan tipe menengah dan besar, termasuk kawasan elite RiverPark Estates dengan luas rata-rata setiap rumah 500 m^2.

Arah pengembangan BSD, seperti dikemukakan Ignesjz, memang didasarkan pada pola permukiman berimbang dengan membangun rumah sangat sederhana (RSS) berluas tanah 54 m^2 sampai rumah besar dengan luas tanah 3.000 m^2. Menpera Ir. Akbar Tandjung, yang baru-baru ini meninjau BSD, memuji penerapan pola permukiman berimbang di BSD ini. Menpera mengaku belum menghitung secara kuantitatif, apakah pola berimbang permukiman di BSD telah mengikuti formula 1:3:6. Akbar hanya mengingatkan, agar rumah sederhana di BSD benar-benar terjangkau oleh masyarakat berpenghasilan rendah. "Jika tidak, berarti asas keterjangkauan belum berjalan seperti yang diharapkan," ujarnya.

Setelah 5 tahun dibangun, kawasan BSD saat ini boleh disebut telah menjadi kota satelit, dengan total rumah yang sudah dibangun mencapai 5.229 unit. Di atas lahan 700 Ha yang telah digarap, tersedia sejumlah utilitas pokok yang bisa dinikmati oleh penghuni. Mulai dari jaringan jalan utama berikut jalan lingkar dalam (inner ring road), drainase, 38 unit gardu listrik berikut penerangan jalan umumnya, sentral telepon otomat (STO) yang dapat dioptimalkan menjadi 25.000 SST, hingga 3 unit *water treatment plant* berikut jaringan air bersihnya yang disalurkan ke seluruh rumah (termasuk rumah sederhana). Sampah rumah tangga di BSD sudah dapat didaur ulang menjadi kompos, yang hasilnya dimanfaatkan untuk menyuburkan tanaman-tanaman di sana.

Berbagai prasarana perkotaan lain-nya yang dibutuhkan warga juga telah tersedia. Prasarana pendidikan misalnya, di BSD saat ini terdapat 2 sekolah negeri, 2 sekolah swasta (Al Azhar dan Santa Ursula), serta sekolah Jerman yang mulai dibangun tahun ini. Kebutuhan sehari-hari penduduk dilayani pasar tradisional dan BSD Plaza, pusat perbelanjaan modern yang beroperasi sejak Juni 1993. Juga terdapat fasilitas lainnya seperti klinik 24 jam, perkantoran, gedung bioskop BSD 21, serta sarana olahraga seperti lapangan tenis, kolam renang dan padang golf 18 hole karya Jack Nicklaus.

TATAN RUSTANDI

IGNESJZ KEMALAWARTA
BERDASARKAN PADA SKENARIO INTI PERKOTAAN

Tahap pembangunan yang kini tengah dikerjakan di BSD adalah pengembangan pusat kota yang diharapkan menjadi "basis ekonomi" utama BSD, termasuk di dalamnya sebuah kawasan industri hitek yang tidak menimbulkan pencemaran lingkungan. *Technopark,* nama kawasan industri di atas lahan seluas 200 Ha itu, dibangun dengan penataan lingkungan yang berbeda dari kawasan industri pada umumnya. Pola penataan yang dilakukan di sana menggunakan pendekatan *park,* bukan *estate.*

Menurut Ignesjz, semua yang akan dibangun di BSD didasarkan pada skenario "inti perkotaan", dengan adanya satu pusat kegiatan ekonomi sebagai penggerak utama yang diharapkan mampu menumbuhkan kegiatankegiatan ekonomi kota yang dapat membuka kesempatan lapangan kerja setempat. Dengan mengandalkan technopark dan kegiatan jasa di BSD, pihak developer memproyeksikan bahwa kota ini akan mampu menyerap 140.000-180.000 tenaga kerja. Dengan asumsi penduduk BSD bisa mencapai 1 juta jiwa, berarti masih terdapat sejumlah besar warga setempat yang tidak memperoleh pekerjaan di dalam kota.

Tenaga kerja yang tidak tertampung di BSD itu, menurut Ignesjz, dapat bekerja di Jakarta atau di kawasan industri Tangerang. Untuk itu, terdapat berbagai alternatif transportasi mulai dari kereta api, bus hingga angkutan umum berukuran kecil. Jaringan jalan raya yang ada juga memberi kemudahan penduduk BSD untuk menuju Jakarta. Saat ini jalan tol Jakarta-Merak sudah beroperasi. Dan jalan tol dari BSD menuju *outer ring road* di Jakarta Selatan, yang akan mulai dibangun tahun ini, diharapkan sudah beroperasi pada 1995. Dengan demikian, BSD adalah satu-satunya kota baru yang dapat dicapai melalui dua jalan tol.

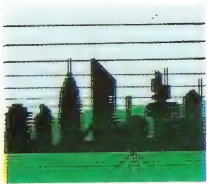
Pembangunan BSD yang berskala luas ini memang bukan tanpa hambatan. Sejumlah masalah, mulai dari aspek pembiayaan, peraturan mengenai pembangunan kota baru yang belum tegas, hingga manajemen paska konstruksinya. Belum lagi, administrasi pemerintahan kota ini setelah selesai dibangun nanti. Untuk masalah yang terakhir ini, Ignesjz mengungkapkan, PT BSD telah mengajukan konsep badan pengelola BSD yang diharapkan dapat menjadi dasar bagi pembentukan konsep pemerintahan Kota BSD kelak.

Ir. Ciputra, sebagai penggagas Kota Mandiri BSD, agaknya menyadari masalah yang kompleks itu. Hal tersebut, setidaknya tercermin dari ungkapannya yang tertulis di poster berbingkai yang tergantung di lobby kantor pemasaran BSD: "Membangun sebuah kota mandiri lengkap dengan fasilitasnya, memang sebuah angan-angan. Tapi mewujudkan angan-angan tersebut menjadi nyata adalah janji saya. Buat seorang Ciputra, janji itu hutang. Hutang harus dibayar. Ini komitment!" ■

Mada Gandhi/B. Budiono

BINTARO JAYA

KOTA SATELIT BERWAJAH TIGA KAWASAN

Setelah sukses mengembangkan kawasan permukiman dengan konsep "hidup nyaman di alam segar", Bintaro Jaya kini mulai mengembangkan kawasan bisnis yang dirancang menjadi semacam miniatur Segi Tiga Emas Jakarta.

Warga permukiman Bintaro Jaya, kini tak harus pergi jauh untuk memperoleh berbagai kebutuhan hidupnya sehari-hari. Cukup datang ke Plaza Bintaro Jaya, pusat perbelanjaan tiga lantai yang beroperasi penuh sejak Januari 1994, mereka dapat berbelanja bermacam-macam barang sambil berekreasi. Di dalam plaza seluas 31.000 M2 yang dirancang berdasarkan konsep *one stop shopping* itu, terdapat 100 lebih *specialty store* termasuk restaurant, department store, supermarket dan cineplex Bintaro 21. Dengan fasilitas tersebut, Plaza yang dibangun dengan investasi Rp 50 miliar itu termasuk pusat perbelanjaan terlengkap di selatan Jakarta —selain Pondok Indah Mall dan Cinere Mall.

Plaza Bintaro Jaya hanyalah satu bagian dari rencana pembangunan *central business district* (CBD) yang akan mulai dibangun tahun ini di Kota Satelit Bintaro. Menurut Drs. Tanto Kurniawan, Direktur PT Pembangunan Jaya —pemilik 100 % saham PT Jaya Real Property, developer Bintaro Jaya— sebagian CBD itu dirancang untuk menjadi miniatur Segi Tiga Emas Jakarta. Di kawasan bisnis ini, antara lain akan dibangun Sudirman Commercial and Office Park, Thamrin Commercial and Office Park, Sabang Shopping Centre, Sarinah Shopping House Complex, Fatahillah Park and Plaza, serta Tjut Nyak Dien Sport Complex.

Pembangunan kawasan bisnis itu, menurut Tanto, didasarkan pada konsep *park*, sesuai dengan konsep "hidup nyaman di alam segar" yang melandasi pengembangan Kota Satelit Bintaro secara keseluruhan. Seperti yang dikembangkan di kompleks permukiman Bintaro, katanya, kawasan bisnis itu juga akan dibangun dengan memadukan seni arsitektur bangunan dan lingkungan nan asri.

Selain suasana kawasan bisnis seperti di Jl. Thamrin dan Jl. Sudirman, di Bintaro juga terdapat blok permukiman yang meniru suasana Kawasan Menteng di masa 1950-an. Blok di sektor VII yang diberi nama "Menteng Bintaro" itu, ditata mirip kawasan Menteng, lengkap dengan air mancur, taman, pola jalan, dan detail ornamen *street furniture*-nya. "Tentu dengan penyempurnaan di sana-sini untuk menyesuaikan dengan kebutuhan masyarakat di masa mendatang," kata Tanto. Menurutnya, pihaknya telah mendapat persetujuan untuk menggunakan nama-nama jalan seperti yang ada di Menteng sekarang, seperti Jl. Cut Mutiah, dan Jl. Teuku Umar.

Sejak beroperasi pada 1980, Jaya Real Property kini telah mengembangkan

TATAN RUSTANDI

SATU SUDUT BINTARO JAYA
MEMADUKAN SENI ARSITEKTUR RUMAH DAN LINGKUNGAN ASRI

500 Ha dari 1.700 ha luas lahan yang dikuasainya. Untuk perumahan, saat ini terdapat 7.180 unit dengan jumlah penghuni sekitar 35.000 jiwa. Kawasan perumahan itu dibangun dengan formula 1:3:6 (1 rumah besar, 3 rumah menengah, dan 6 rumah kecil). Rumah kecil yang dimaksud, diakui Tanto, bukan RSS (rumah sangat sederhana) seperti konsep pemerintah dengan harga maksimal Rp 4,5 juta. "Subsidinya terlalu besar, karena harga lahan di sini sudah terlalu mahal," ujar Tanto. Karena itu, Jaya Properti hanya membangun 30 RSS sebagai percontohan.

Sesuai konsep "hidup nyaman di alam segar", permukiman di Bintaro Jaya memang relatif tertata asri. Pohon palem, kelapa gading dan tanaman pelindung lainnya tertanam rapi di hampir semua jalan-jalan utama yang berkualitas hotmix, dan di hampir setiap sudut kawasan ini terdapat taman-taman kecil yang terawat baik. Instalasi listrik dibangun di bawah tanah, demikian pula saluran airnya tertutup. Wajar rasanya, jika Bintaro Jaya berulang kali memenangkan lomba lingkungan permukiman/perumahan tingkat nasional.

Selain mengadaptasi kawasan Menteng dan Segi Tiga Emas Jakarta, konsep pengembangan Bintaro, menurut Tanto, diinspirasi oleh Kota Baru Milton Keynes di Inggeris, sekitar 60 mil sebelah selatan London. Arealnya 9.000 ha, atau 5 kali luas lahan Bintaro. "Kota baru itu sangat mengesankan. Semua ditata apik. Lingkungannya begitu asri, dengan jalan-jalan yang teratur dan desain rumah yang sangat serasi. Kami mengadaptasinya di sini dengan sejumlah modifikasi karena iklim yang berbeda." Master plan Bintaro Jaya sendiri, dibuat oleh John B. Clark, Architect Development Design Group Incorporated, perusahaan konsultan dari Baltimore, AS.

Sebagai kawasan hunian yang diarahkan menjadi kota satelit, Bintaro Jaya juga dilengkapi berbagai fasilitas perkotaan lainnya. Untuk berolahraga, di sana tersedia kolam renang, lapangan tenis, *jogging track*, *golf driving range* dan lapangan sepakbola. Di kawasan ini juga terdapat mesjid dan gereja yang cukup megah, klinik dan pasar tradisional. Di malam hari, ada semacam pasar yang menampung pedagang kaki lima yang menjual berbagai jajanan seperti bakso, goreng-gorengan hingga sea food.

Untuk fasilitas pendidikan, di Bintaro Jaya terdapat TK hingga sekolah menengah atas (SMA). Di kawasan ini juga terdapat sekolah internasional, yakni British International School yang menempati lahan 13 Ha. Japan International School, dalam waktu dekat juga akan segera menyusul. Saat acara Grand Opening Plaza Bintaro Jaya, Januari lalu, Presdir PT Jaya Real Property Ir. Ciputra mengungkapkan rencana sebuah yayasan milik Jaya Group untuk segera membangun universitas di Bintaro.

TATAN RUSTANDI

TANTO KURNIAWAN
MEMODIFIKASI KOTA BARU MILTON KEYNES

Guna memenuhi kebutuhan air bersih warga Bintaro Jaya, Jaya Real Property telah membangun *water treatment* dengan memanfaatkan aliran sungai yang melintas di sana, karena belum ada pasok dari PAM DKI Jakarta. Sebagian warga juga masih ada yang memanfaatkan air tanah. Keamanan juga merupakan aspek yang menjadi perhatian Jaya Property. Selain terdapat pos polisi, di kawasan ini juga terdapat banyak gardu satpam dengan personilnya yang beroperasi 24 jam. Sedangkan untuk memenuhi kebutuhan sarana telekomunikasi warga Bintaro Jaya, Jaya Real Property membangun sentral telepon otomat (STO) berkapasitas 5.000 unit.

Sebagai kota satelit, menurut Tanto, Bintaro Jaya harus dapat memenuhi kebutuhan-kebutuhan dasar warganya. Skalanya memang lebih kecil dibandingkan dengan yang ada di kawasan yang dikembangkan sebagai kota mandiri, seperti Bumi Serpong Damai. "Di Bintaro terdapat banyak fasilitas olahraga, tapi bukan stadion. Fasilitas industri juga ada, tapi industri rumah tangga. Kami membangun rumah sakit, tapi bukan rumah sakit besar.," ujarnya. Dengan demikian, katanya, Bintaro tetap memiliki ketergantungan kepada kota induknya, Jakarta.

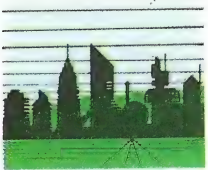
Sekalipun sebagian besar lahan Bintaro Jaya masuk dalam wilayah Propinsi Jawa Barat, sebagian besar warganya memang bekerja di Jakarta. Tak heran jika pada jam-jam tertentu, jalan keluar masuk Bintaro selalu macet. Masalah itu, menurut Tanto, akan teratasi jika jalan tol sepanjang 13 km yang menghubungkan *outer ring road*-Bintaro-Bumi Serpong Damai selesai dibangun. Pembangunan jalan tol yang diperkirakan akan menelan dana Rp 250 miliar itu, menurut Tanto, akan dimulai tahun ini dan diharapkan selesai pada 1996.

Untuk mengembangkan lahan Bintaro Jaya yang tersisa, PT Jaya Real Property tentu memerlukan dana dalam jumlah besar. Kebutuhan itu, antara lain akan diatasi dengan menjual sebagian saham perusahaan ini ke publik, yang akan dilakukan pada April atau Mei tahun ini. Jumlah saham yang akan dijual, menurut Tanto, berjumlah 25 juta lembar (11,11%) dengan harga perdana Rp 6.000 - Rp 7.000 per lembar. Dari *go public* itu, Jaya Property mengharapkan pemasukan dana segar Rp 150 - Rp 175 miliar ■

B.Budiono

CITRALAND CITY

KOTA BARU SURABAYA, IMPIAN SANG PELOPOR

Ciputra Development yang baru saja go-public, menggelar kota mandiri seluas 1000 hektar di Surabaya: Citraland City Kota Mandiri Surabaya namanya. Proyek ini merupakan kota baru pertama di Jawa Timur.

Lima tahun silam, Ir. Ciputra, boss Ciputra Development, diundang sebagai pembicara dalam sebuah seminar di Surabaya. Salah satu topik yang dibahas adalah pengembangan kota, real estate dan taman rekreasi. Surabaya, sebagai kota kedua di Indonesia, belum memiliki suatu kawasan rekreasi yang komplet seperti di Taman Impian Jaya Ancol.

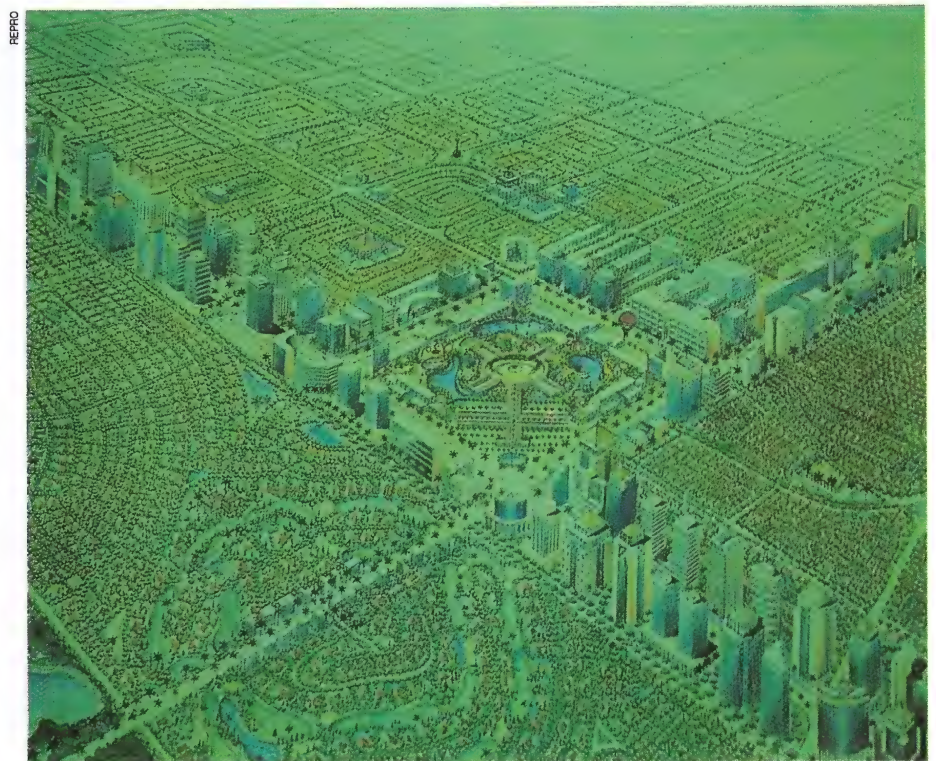
Dari seminar tersebut, pembicaraan berkembang, bagaimana merealisasikan ide membangun sebuah taman rekreasi di kota buaya tersebut. Pemerintah daerah, mengundang Ciputra, untuk melihat-lihat lahan yang tersedia, kalau-kalau bisa dikembangkan. Pemda mengusulkan lahan di wilayah barat kota Surabaya, berupa lahan kering, tandus dan tidak produktif. Nyaris tidak berpenduduk, karena lahan tersebut memang tidak layak digarap, apalagi dimukimi. Namun ke sinilah arah pengembangan wilayah kota yang masih dimungkinkan. Ke arah utara dan timur, pilihannya menguruk laut. Ke selatan mentok dengan Kabupaten Sidoardjo.

Bagi seorang Ciputra, *Sang Pelopor*, lahan yang tandus tak berpenghuni tersebut, merupakan hamparan yang menantang. Adrenalinnya langsung bekerja, untuk mengembangkan suatu proyek pionir di wilayah Timur. Sebuah taman rekreasi, di dalam suatu kawasan permukiman yang elok, layak dibangun di situ. Lewat proyek tersebut ia ikut memecahkan masalah pengembangan kota Surabaya, sekaligus menjadikan kota buaya tersebut sebagai sebuah kota yang komplet.

Di bawah bendera Ciputra Development, Ciputra akhirnya menancapkan kakinya di lahan tandus tadi. Di sana akan dikembangkan sebuah taman rekreasi seluas 100 hektar, lengkap dengan berbagai arena permainan dengan segala fasilitasnya. Akan dibangun pula pusat komersial, apartemen serta lapangan golf dengan 2 kali 18 holes (lubang). Total lahan yang diperlukan untuk proyek ini lebih kurang 1000 hektar.

Mengapa sampai diperlukan lahan seluas itu? ''Untuk mengembangkan suatu taman rekreasi skala luas, diperlukan dukungan dari berbagai sektor dilingkungannya. Salah satunya adalah *population based* (penduduk). Kalau tidak, siapa yang akan datang ke taman rekreasi tersebut,'' ujar Harun Hajadi, Direktur Eksekutif Ciputra Development. ''Karena itu perlu dikembangkan suatu konsep kota, yang memungkinkan terjadi subsidi dari lingkungan atas taman rekreasi yang akan dibangun,'' tambahnya.

Harun Hajadi menyebutkan, pengembangan konsep kota di wilayah barat kota Surabaya tersebut memang dimungkinkan. Pertama, lahan yang disediakan merupakan

REPRO

CITRALAND CITY
KOTA MANDIRI SURABAYA

lahan tidak produktif. Kedua, penduduknya kosong. Ketiga, sesuai dengan arah pengembangan kota Surabaya. ''Kita tidak ingin mengembangkan suatu konsep kota yang akan menggusur penduduk. Di sini kita sama sekali tidak menggusur, karena memang tidak ada pemukimnya,'' tegas Harun.

Selain itu, ujar Harun menjelaskan, bagaimana bisa mengembangkan suatu kawasan yang untuk penyediaan air saja, harus menarik pipa sejauh 9,5 kilometer. ''Anda bayangkan, sumber air di kawasan ini tidak ada sama sekali. Kami memompa air dari kali Surabaya sekaligus menyediakan water treatment, dengan kapasitas 150 liter per detik. Untuk proyek yang seperti ini, skala proyek sangat menentukan kelayakannya. Bila skalanya hanya puluhan atau seratus dua ratus hektar, jelas tidak layak.''

Tidak pula dapat dipungkiri, bahwa pembangunan suatu kawasan yang berskala luas, banyak hal yang dapat diefisienkan. Karena semua fasilitas dalam kawasan dapat saling menunjang. ''*Cost* bisa ditekan,'' kata Harun. Lebih dari itu, seperti pernah diucapkan Ciputra dalam suatu diskusi, bahwa pemerintah teringankan dalam pembiayaan infra-struktur. Coba bayangkan, pada proyek ini terdapat dua ruas jalan utama. Yang satu sepanjang 5 kilometer, merupakan bagian dari jalan lingkar luar kota Surabaya. Sedangkan yang lainnya merupakan jalan radial, perpanjangan jalan Mayjen Sungkono, sepanjangan lima kilomeneter pula. Belum terhitung panjang jalan lingkungan dan jalan kolektor yang akan dibangun developer.

Dengan berbagai rasionalitas tadi, maka Ciputra Development, mantap mengembangkan sebuah konsep kota mandiri di Surabaya dengan merek: Citraland City, Kota Mandiri Surabaya. Tahap pertama akan dikembangkan seluas 250 hektar, yang meliputi lapangan golf 18 lubang berikut 400 unit perumahan mewah Citraland Bukit Golf Surabaya yang didesain oleh konsultan Dye dari Amerika Serikat.

Mengenai strategi pengembangan tahap pertama ini, yang diperkirakan rampung akhir Nopember mendatang, Harun Hajadi lebih jauh menjelaskan: ''Ini kiat kami menghidupkan wilayah ini. Pada saat sekarang, karena aksesnya yang masih sangat terbatas, tidak ada orang yang mau datang ke lokasi ini. Tetapi dengan adanya nanti lapangan golf, pada saatnya secara perlahan, orang akan terbiasa berkonjung ke sini.''

Sedangkan alasan pembangunan rumah mewah di dahulukan, juga tidak jauh berbeda. ''Kita akan menarik orang yang beruang, punya kendaraan pribadi sendiri, untuk bermukim di sini dahulu. Dari mereka ini, kita berusaha menghidupkan kawasan permukiman ini,'' sambung Harun. ''Nah, setelah akses lebih baik, kita mulai membangun rumah sederhana dan rumah sangat sederhana. Diharapkan tahun ini juga 300 unit rumah sederhana sudah dipasarkan.''

HARUN HAJADI
KITA TIDAK INGIN MENGEMBANGKAN KONSEP KOTA YANG AKAN MENGGUSUR PENDUDUK

Pada kota mandiri ini, *zoning* permukiman dibuat sedemikian rupa, sehingga seluruh lapisan sosial masyarakat dapat bermukim di sini. ''Dalam suatu kota yang *self containt*,'' kata Harun, ''semua lapisan masyarakat saling membutuhkan. Ada interaksi satu sama lain. Namun dalam permukimannya, perlu dibuatkan *zoning* yang satu sama tidak mencolok sehingga terdapat keserasian di dalam suatu kawasan tersebut. Mana bisa kita buat perencanaan permukiman yang demikian, dalam suatu kawasan yang sempit.''

Proyek Citraland City ini diproyeksikan rampung dalam tempo 15 tahun. Merujuk pada pengalaman pengembangan Permukiman Pondok Indah, yang membutuhkan waktu sekitar 20 tahun, Harun Hajadi yakin, bahwa proyek ini bisa rampung lebih cepat. ''Pondok Indah dikembangkan pada saat ekonomi kita masih belum maju seperti sekarang. Dengan kondisi ekonomi yang bertumbuh cepat belakangan ini, saya yakin demand akan meningkat, yang pada gilirannya mempercepat proses penyelesaian proyek ini,'' katanya.

Investasi untuk mengembangkan proyek tahap pertama, mencapai angka Rp 350 miliar. Keseluruhan proyek, diperkirakan bisa menghabiskan dana antara Rp 1,5 sampai Rp 2 triliun. Sumber dana untuk membiayai proyek ini, sebagian dari ekuiti dan sebagian lain dari pinjaman bank. Sesuai dengan rencana, Ciputra Development melalui *go public*, diharapkan akan meraih dana segar yang mencukupi untuk membiayai sejumlah proyek dan membayar utang-utangnya. ''Tiga puluh persen dana yang diperoleh dari *go public*, diperuntukan untuk menbiayai Citraland City,'' ungkap Harun.

Bagi para konsumen atau pemukim, Citraland City menjanjikan berbagai kemudahan, selain berbagai fasilitas umum dan sosial yang pas. Listrik dari PLN yang cukup, saluran sambungan telepon sebanyak 700 line untuk tahap pertama. Disediakan kemudahan dalam memperoleh KPR bagi pemilikan rumah. Lalu, pada tahap awal akan disediakan pula, sarana transportasi umum yang disubsidi oleh developer, agar memudahkan mobilisasi pemukim sebelum sarana transportasi umum komersial masuk ke wilayah ini.

RENCANA PENGEMBANGAN CITRALAND CITY

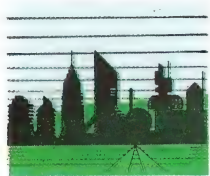
ZONING		LUAS/HA
Permukiman		635
Komersial		90
Pariwisata :		275
* Lapangan Golf	144	
* Taman Rekreasi	131	
TOTAL		1000

Citraland City memang menjanjikan, bagi para pemukim kota Surabaya yang sudah semakin sesak. Juga menjanjikan suatu kawasan yang elok, hijau nan rindang, tertata dengan baik sesuai dengan KDB yang ditetapkan Pemda 50 persen. Kota Mandiri ini kelak tampaknya menjadi semacam New Surabaya atau Kota Baru Surabaya ■

MD

TIGARAKSA

PESONA KOTA TROPIS DI TANGERANG

Dibangun di atas lahan 3000 hektar, Kotabaru Tigaraksa siap menyambut relokasi pusat Pemerintahan Kabupaten Tangerang. Inilah kota terpadu yang mengandalkan kehijauan alam sebagai pesona utamanya.

Pesona Kota Tropis. Itulah konsep yang ditawarkan oleh PT Panca Wiratama Sakti, sang developer Kota Tigaraksa. Idenya bermula dari Johnny Wijaya, bos perseroan tersebut. Secara kebetulan sebelumnya ia memiliki sebidang tanah di desa tersebut. Ia berobsesi membangun desa kelahirannya yang terletak di Kecamatan Tigaraksa menjadi sebuah kota terpadu. Johnny beruntung, mimpi itu semakin mendekati kenyataan manakala Pemda DT I Tangerang membutuhkan lahan bagi relokasi ibukota kabupaten ke wilayah Barat. Dari beberapa developer yang masuk mengajukan diri, tampaknya peluang besar berada di tangan PT Panca Wiratama Sakti.

Sesuai dengan klaimnya, Tigaraksa dirancang menjadi sebuah kota yang menyuguhkan suasana alam tropis. Kaya dengan *green belt* alamiah dan buatan, menjadikan kota tersebut hijau royo-royo.

Pada kavling-kavling tertentu koefisien dasar bangunannya (KDB) hanya diijinkan 20%. Bahkan, arsitektur rumahnya pun dirancang sedemikian rupa sehingga tidak memerlukan alat penyejuk udara.

Wajar jika developer cukup berhati-hati dalam melaksanakan pembangunan kota ini. Agar tidak melenceng dari rencana, misalnya, developer mempercayakan perencanaannya pada dua konsultan sekaligus, yaitu PT Sardana Ripta Kemara dan PT Fincode International and Associates. Developer juga mencoba merujuk pada pembangunan kota baru City Garden di Inggris. Inilah agaknya konsep yang menjadi unggulan PT Panca Wiratama Sakti di Tiga Raksa.

Pembangunan kota ini juga direncanakan menjadi sebuah kota mandiri yang memberikan fasilitas lengkap sebagaimana layaknya sebuah kota. Misalnya, pusat perbelanjaan, pusat perkantoran, sarana transportasi, fasilitas umum dan fasilitas sosial. Semua Itu dapat dilihat dari *siteplan* yang telah ditetapkan sampai tahun 2009 nanti. Dari 3.000 hektar lahan yang direncanakan, 1.517,70 hektar digunakan untuk perumahan, 298,87 hektar untuk fasilitas sosial, 2 hektar untuk kuburan, areal bisnis 10 hektar, lokasi kantor pemerintah daerah 45 hektar, sarana pendidikan 250 hektar, industri rumah tangga 250 hektar, jalan beserta prasarana penunjang lainnya 540,39 hektar dan areal hijau 296 hektar.

RENCANA PEMBANGUNAN KOTA TIGARAKSA

ZONING	LUAS (HA)
1. Perumahan	**1.510,70**
- Sudah Direalisasi	306,64
- Belum Direalisasi	1.204,06
2. Fasilitas Sosial	**298,87**
- Sekolah	142.80
- Kesehatan	31,72
- Perbelanjaan	31,92
- Rekreasi	87,94
- Kecamatan	4,49
3. Makam	**2,00**
4. Pusat Bisnis	**10,00**
5. Pemerintah Daerah	**45,00**
6. Pendidikan Menengah	**250,00**
7. Industri Ruamah Tangga	**47,00**
8. Jalan & Prasarana Penunjang	**540,39**
9. Areal Hijau	**296,04**
Jumlah	**3900,00**

Kota Tigaraksa nantinya akan menyita hampir separoh dari Kecamatan Tigaraksa yang luasnya 7.000 hektar. Namun, jumlah yang direncanakan, baru 1.000 hektar yang mendapatkan Surat Ijin Penunjukan Penggunaan Tanah (SIPPT). Dari jumlah itu sekitar 713 hektar yang sudah dibebaskan. Di atas lahan tersebut untuk tahap pertama sedang digarap 300 hektar. Kemudian menyusul tahap kedua seluas 700 hektar.

Satu hal yang patut dicatat pembangunan Kota Tigaraksa membawa misi sosial kependudukan. ''Tigaraksa mengemban tugas untuk menarik daerah padat penduduk di belahan barat kota Jakarta yang saat ini perkembangannya tidak terkendali ke arah Barat wilayah Tangerang. Tepatnya ke Kecamatan Tigaraksa,'' kata Ir. Armansjah, City Plant Division Tigaraksa. Tugas sosial itu memang tepat disandangkan pada Tigaraksa, mengingat kecamatan tersebut masih memungkinkan menerima limpahan penduduk.

Bila dilihat dari konturnya,

Tigaraksa terletak di lahan yang tanahnya berbukit-bukit dengan kemiringan antara 5% sampai 25%. Dan terletak pada ketinggian 18 meter sampai 60 meter di atas permukaan laut. Meskipun posisinya berdekatan dengan kawasan industri Serang, namun karena posisinya lebih tinggi developernya menjamin kawasan permukiman itu dijamin bebas pencemaran limbah industri.

''Keadaan alam seperti itu menguntungkan karena kami memiliki *view* ke laut,'' ujar Armansjah.

Dalam membangun kota tersebut, developer mengaku bukan tidak punya masalah. Dibandingkan dengan Lippocity, misalnya, mudah menarik penghuni kota karena telah memiliki kawasan industri sebagai generator pembangunan kotanya. Sebaliknya, Kotabaru Tigaraksa tidak memiliki kawasan industri. Persoalannya adalah bagaimana cara menghidupkan sebuah kota baru ? "Tanpa generator seperti itu, pembangunan kota baru mustahil dapat berhasil," ungkap Armansjah. Generator yang dimaksud dapat berupa industri, pusat bisnis seperti perkantoran atau pusat pemerintahan.

ISTIMEWA

KOTABARU TIGARAKSA
DIRANCANG UNTUK KOTA DENGAN SUASANA ALAM TROPIS

Namun optimisme tetap dimiliki PT Panca Wiratama Sakti, karena relokasi Ibukota Kabupaten Tangerang Tigarsa kemungkinn besar ke Kecamatan Tigaraksa pada 1995. Itulah yang akan menjadi generator pengembangan kota. Karena tidak kurang dari 5.000 karyawan pemerintah akan menyertai kepindahan tersebut. Selain itu, Tigaraksa didukung oleh laju pertumbuhan kawasan industri di daerah Tangerang sekitar 10% per tahunnya. Dengan menggalang tiga kekuatan, pemerintah, swasta dan peran serta masyarakat, developer berkeyakinan bahwa Tigaraksa akan menjadi sebuah kota yang ideal.

"Kehadiran kota baru ini dapat meningkatkan pendapatan asli daerah, menyediakan permukiman yang layak dan sekaligus mengembangkan sistem perkotaan yang terkendali sejak awal," ungkap Armansjah. Untuk mengantisipasi hal tersebut, developer telah mencadangkan tanah seluas 118,43 hektar di desa Cikasungka untuk membangun rumah sederhana sebanyak 11.600 unit.

Pembangunan kota baru Tigaraksa diproyeksikan mencapai 20 tahun. Peletakan batu pertamanya dilaksanakan tahun 1989 dan diharapkan selesai tahun 2009. Pelaksanaan pembangunannya terbagi dalam empat tahapan, masing-masing tahapan berjangka 5 tahun. Tahapan pertama telah terealisir pembangunan rumah sederhana sebanyak 1.373 unit dari 2.672 yang direncanakan. Untuk rumah menengah telah dibangun 319 unit dari 583 yang direncanakandan untuk rumah golf telah terjual 60 unit dari 404 yang direncanakan. Sedang untuk kavling ukuran 300 m² sampai 1.500 m² telah terjual 364 kavling dari 459 yang direncanakan.

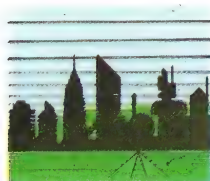
"Sampai saat ini rasionya sudah mencapai 1:5:40, jauh lebih tinggi dari rasio 1:3:6 yang diimbau pemerintah," jelas Armansjah. Memasuki lima tahun ke dua pembangunannya akan ditingkatkan menjadi 150 hektar per tahun.

Membangun sebuah kota baru dapat diibaratkan orang lari maraton. Diperlukan persiapan khusus dan tenaga yang kuat. Begitu pula dengan PT Panca Wiratama Sakti, untuk memperkokoh permodalan perseroan tersebut telah melakukan *go public* dengan melepas 10.500.000 lembar saham dengan nilai nominasi per lembarnya Rp 1.000,00. Diperkirakan untuk merampungkan pembangunan kota ini membutuhkan biaya lebih dari Rp 3 triliun, itu kalau merujuk dana yang dikeluarkan bagi pengembangan Citraland City Surabaya yang luasnya cuma sepertiganya. Dan memasuki tahun ke lima dari tahapan pertama pembangunan Tigaraksa, dana yang telah dibenamkan PT Panca Wiratma Sakti tidak kurang dari Rp 27 milyar ■

Joko Yuwono, Herman Syahara

LIPO CITY

MEWUJUDKAN MIMPI DI BUMI BEKASI

Di atas tanah 2.000 hektar, Lippo Group menggelar mega proyek senilai Rp 4 trilyun lebih. Konsepnya, perpaduan antara kawasan industri dengan lokasi perumahan.

Lippo Group, yang lebih kondang dengan Lippo Banknya, kini melalui Lippoland Development, sejak beberapa tahun terakhir ini mulai mengepakkan sayapnya di bidang properti. Sebagai pendatang baru gebrakannya sempat mencengangkan banyak orang. Salah satu adalah proyek Lippo City di Cikarang. Di atas hamparan tanah kosong yang sebagian besar merupakan bekas tempat pembuatan genteng dan batu bata itu, Lippoland Development mulai merealisasikan obsesinya : membuat Kota Mandiri Lippo City. Tanah tandus yang hampir tidak dimanfaatkan itu, melalui tangan dingin Mr. Men Ta Cheang akan diubah menjadi sebuah kota, seperti yang telah dia lakukan sebelumnya dalam membangun kota Aschaffenvurg di Jerman. Segambut Estate di Malaysia dan Toa Payoh di Singapura.

Lippo City menjual konsep. Itulah yang terkesan ketika Lippoland Development mulai memasarkan proyeknya. Karena Lippo City pada waktu itu masih berbentuk konsep. Cara tersebut dilakukan, karena Lippoland Development mengandalkan jaringan kerja yang kuat dan kredibilitas Lippo Group. Dan ternyata Lippoland Development berhasil memasarkan kota yang masih berujud konsep. "Semua yang telah rampung dibangun di sini, sudah terjual," cerita Herman Latief, President Direktur Lippo City. Sistem pemasaran *presales* ini, memang dapat mengeruk dana murah. Maka tidak mengherankan bila grup ini dalam membangun Lippo City dapat dikatakan hampir tidak mengeluarkan modal awal. Deputy Chairman Lippo Group James T. Riady mengakui pada *Properti Indonesia* bahwa bisnis properti itu berisiko tinggi. Untuk memperkecil risiko, demikian James, harus dipercepat sirkulasi keuangan. Makanya, dalam menggarap proyek selalu memilih yang *sellable.* Di samping itu, Lippoland Development juga telah m *go public.*

TATAN RUSTANDI

JAMES T. RIADY:
MEMPERCEPAT SIRKULASI KEUANGAN

Sekarang ini, bila Anda berjalan-jalan ke lokasi Lippo City, nyaris di semua penjuru akan ditemui slogan "Lippo City the dream city". Kalimat itu agaknya rafleksi dari mimpimimpi Mochtar Riady. Bos Lippo Group itulah yang berobsesi membangun sebuah kota baru seluas 2.000 hektar. Pada tahun 2020, menurut Presdir Lippo City, diproyeksikan kota baru Lippo City akan dihuni 1.000.000 orang. Maka, Mochtar Riady melalui PT Lippoland Development, sejak tahun 1990 mulai merealisasikan mimpinya itu.

Areal seluas itu di bagi menjadi dua, yakni 700 hektar untuk kawasan industri dan selebihnya yang 1.300 hektar, direncanakan untuk lokasi perumahan, areal bisnis, fasilitas umum serta fasilitas sosial.

Saat ini telah terealisasi 1.100 unit rumah. Rumah sejumlah itu terjual dalam waktu 3 minggu. Kemudian disusul penjualan ke dua sebanyak 700 unit habis dalam waktu 4 jam. Keberhasilan itu tidak terlepas dari *image* kelompok usaha Lippo yang sudah mendapat kepercayaan dari masyarakat. Di samping itu, dua tower apartemen juga sedang dibangun. Menurut rencana di lokasi perumahan ini akan dibangun *town house* dan sejumlah apartemen lagi yang diantaranya apartemen setinggi 56 lantai.

Untuk areal bisnis,

telah dibangun Gedung Lippo Bank, ruko di Thamrin Square, *furni-mart, food court* dan pasar tradisional. Dan tidak lama lagi juga akan hadir *shopping mall* dan Hotel Sahid Lippo International 128 kamar. Menurut rencana, juga akan dibangun pusat perkantoran dan fasilitas lainnya. "Apa yang diinginkan masyarakat, akan kami bangun di sini," kata Herman begitu antusias.

Lazimnya fasilitas sebuah kota, rencananya juga akan tersedia sarana olah raga lengkap termasuk lapangan golf 18 holes. Tidak luput pula akan dibangun sarana pendidikan mulai dari TK sampai perguruan tinggi.

Hal yang menarik dari pembangunan kota ini adalah memprioritaskan pembangunan fasilitas lingkungan, "Jika fasilitas kotanya lengkap, maka orang akan datang dengan sendirinya," ungkap Herman optimistis. Memang, meskipun belum genap 4 tahun, tapi kita memasuki kawasan ini, sudah seperti memasuki sebuah kota. Karena kawasan tersebut sudah mulai tertata rapi. Lokasi perumahan dan kawasan industri dibangun secara terpisah. Jalan-jalan utama boulevard dibuat dengan lebar badan jalan 56 meter. Di sepanjang jalan utama sudah tampak berdiri *highrise building*. Angkutan umum bis dengan trayek Jakarta-Lippo City pun telah hadir di sini. Mungkin, yang luput dari perhatian developer adalah kurangnya penghijauan, sehingga kota ini masih tampak gersang.

Lippo City The Friendliest, adalah suatu konsep yang menawarkan perpaduan lingkungan kawasan industri dengan perumahan yang indah, asri dan nyaman. Kita ambil contoh kawasan perumahannya. Untuk memanipulasi kesan berada di kawasan industri, lokasi perumahannya direkayasa sedemikian rupa, sehingga tercipta lingkungan yang harmoni, agar penghuni perumahan tersebut tidak merasakan kalau berada di lingkungan industri. Kesan itu diperkuat oleh pengambilan lokasi yang mempunyai *view* Gunung Salak. Masih ditunjang oleh bentuk rumahnya yang menggunakan gaya arsitek subtropis dan tidak berpagar menguatkan kesan lapang. Untuk memberikan suasana yang asri dan nyaman, developer berusaha menekan serendah mungkin polusi kota, dengan menyeleksi secara ketat industri yang mengajukan permohonan lokasi. Developer tampaknya cukup berhati-hati.

TATAN RUSTANDI

MEMADUKAN KAWASAN
INDUSTRI DENGAN PERUMAHAN

Kawasan industri luasnya 700 hektar. Sekitar 70 persen diantaranya sudah terjual. Dalam membangun proyek ini Lippo tidak sendirian, tapi menggandeng mitra usaha Summitomo Jepang. "Kawasan industri ini bertaraf internasional," ungkap Herman bangga. Segala sarana prasarana sudah di persiapkan dari awal. Tersedia sentral pengolah limbah sebelum dialirkan ke sungai. Semua jaringan berada di bawah tanah. Mulai dari listrik, telepon sampai air bersih.

Di kawasan industri Lippo City terdapat beberapa kawasan industri. Seperti, Bekasi Fajar Industrial Estate, East Jakarta Industrial Park dan Megalopolis Manunggal. Dari kawasan industri ini diproyeksikan dapat menyerap sebanyak 225.000 tenaga kerja. Inilah nantinya yang memicu perkembangan kota baru ini.

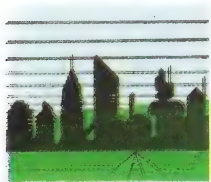
Sebetulnya letak lokasi Lippo City cukup strategis untuk daerah industri, karena ada akses tol Jakarta-Cikampek. Mungkin yang menjadi ganjalan adalah semakin padatnya lalulintas yang melalui jalan tersebut. Mengingat banyaknya perumahan yang bermunculan di sepanjang tol. Tidak mustahil kelak dikemudian hari akan mengalami problem yang serius.

Berapa dana yang sudah dibenamkan di mega proyek ini ? Herman menolak memberi keterangan. Tapi dia memberi gambaran, seandainya harga tanah di sini Rp 200.000,00, permeter persegi sedang luasnya 2000 ha, maka dana di Lippo City Rp 4 trilyun ■

Joko Yuwono

LIPPO VILLAGE

MENJUAL MIMPI DI BARAT JAKARTA

Kota baru Lippo Village dibangun untuk mengantisipasi kepadatan Kota Jakarta. Apa saja fasilitas kota masa depan yang dijanjikan?

Menjual gambar, tak hanya milik Taman Rasuna Bakrie Group. Rumah-rumah yang dirancang sebagai hunian sebuah kota baru masa depan, pula laris bak kacang goreng. Perumahan di Lippo Village, kota baru itu, juga laku keras. Sebanyak 775 rumah terjual pada penjualan tahap 1 sampai 4. Ledakan penjualan tahap pertama itu berlanjut pada pada pemasaran tahap V dan VI. Sebanyak 250 unit di tahap V habis terjual dan 320 unit lagi habis tak berbekas pada penjualan tahap VI. Sampai medio kuartal pertama tahun 1994, sudah 1.500 unit terjual dari rencana pembangunan sekitar 4.500 unit rumah. Padahal, harga rumah tak terbilang murah. Harga terendah Rp 57 juta untuk tipe 84,75/120 dan tertinggi Rp 210 juta untuk rumah tipe 182/300. Dukungan Kredit Pemilikan Rumah (KPR) dari Lippobank, tampaknya juga banyak mengdongkrak pembeli.

Berita suksesnya penjualan rumah dalam waktu singkat di Lippo Village (LV), tentu memancing keingintahuan orang. Betapa tidak. PT Lippo Village, anak perusahaan Lippoland Development itu, relatif baru bermain dunia bisnis properti. Namun, ternyata mampu menciptakan model pengembangan real estate yang dapat menarik respon masyarakat konsumen secara luas.

Kota baru seluas 500 hektar ini, tak hanya menjual desain kota yang artistik. Namun, di balik itu, ada tawaran konsep dan visi masa depan. Misalnya, fasilitas sekolah internasional di atas tanah seluas 10 hektar, hotel Century Prince berkamar 204, rumah sakit, kondominium, lapangan golf, serta tentu saja pusat kegiatan bisnis yang dilengkapi gedung perkantoran modern. Selain itu, yang juga spektakuler adalah pusat perbelanjaan Supermall seluas 100.000 meter persegi. Supermall ini dilengkapi fasilitas hiburan dan rekreasi: taman fantasi anak-anak, pusat permainan elektronik, pusat makanan dan tujuh bioskop raksasa.

ISTIMEWA

PENJUALAN TAHAP PERTAMA, LARIS BAK KACANG GORENG

Kehadiran Super Mall ini, diperkirakan amat berpengaruh pada percepatan pembangunan di LV. Basis pelanggan potensial yang dibidik adalah penghuni dari industri komersial yang bergeser dari wilayah kota ke arah barat Jakarta. Di perkirakan 17.700 penduduk setempat dan 80.000 penduduk transit setiap hari akan mengunjungi Super Mall ini.

Gambaran di atas, menurut James Riady, Presiden Komisaris PT Lippo Village tidak hanya sekadar mimpi. Tapi, sudah mulai tercermin dari berbagai bangunan yang sudah selesai dikerjakan. Selain itu, sudah disadari sejak dini bahwa Jakarta telah memikul beban berat populasi

PROYEK LIPPO VILLAGE
MENAWARKAN KONSEP DAN VISI MASA DEPAN

penduduk dan transportasi. Karena itu, estimasi merencanakan suatu kota di luar Jakarta yang dapat menampung semua tuntutan masyarakat modern, terasa makin mendesak. Unsur-unsur terbaik dari permukiman, hiburan, bisnis, pendidikan dan ling-kungan, perlu dipadukan. "Visi ini diharapkan terwujud menjadi landmark dan simbol suatu komitmen kita," kata James, antusias sekali.

Tong Padilla, Chief Executive Officer PT Lippo Village yakin, dalam waktu singkat sudah banyak bangunan yang akan selesai. Sebanyak 350 unit rumah yang terjual pada tahap I, ditar-getkan selesai pada Februari ini. Demikian pula jaringan jalan sudah mulai dapat digunakan.

Selain itu, Sekolah Pelita Harapan mulai dibuka Juli 1993. Saat ini saja, sudah ada 400 siswa. Sedangkan pembangunan untuk hotel, Asia Tower, country club dan kondominium tetap berjalan sesuai jadwal. "Jumlah unit rumah yang terjual, bisa menjadi indikator bahwa sangat kuat dan layak dilanjutkan pengembangan properti yang lainnya di tahun-tahun mendatang," kata Padilla.

James memang konsisten dalam melaksanakan komitmennya. Visi dalam menjalankan bisnis properti yang padat modal itu, harus secepatnya diputar dengan percepatan pembangunan. Maka, potensi lokasi LV di Karawaci, Tangerang sebagai area pertumbuhan yang sangat dinamis di Indonesia itu perlu diimbangi dengan sejumlah personil yang handal. Tak heran jika perencana kota, arsitek, ahli masalah sosial dan rekreasi serta infrastruktur, adalah orang-orang terbaik dari berbagai negara.

Walter R. Stewart, perencana LVmengatakan, membangun suatu kota skala besar perlu kemampuan menciptakan desain yang dapat merespon seluruh kepentingan yang ada, iklim setempat, sosial kemasyarakatan dan budaya. Fasilitas kota harus lengkap: mulai dari soal lahir, bekerja, berbelanja, beribadah, berekreasi sampai meninggal. Itu akan memperkuat identitas dan rasa kebang-gaan bermukim di wilayah itu.

Banyak kota baru di seluruh bagian dunia yang dimulai 20, 30, bahkan 40 tahun lalu, sampai saat ini masih tetap dikembangkan. Normalnya, lanjut Walter, pada suatu kota tidak ditempatkan pusat perbelanjaan setelah dasar populasinya sudah ada di sana. "Di Lippo Village, kota akan dibangun dan beroperasi sejalan dengan perkembangan masyarakat," papar Walter yang sudah mendesain 25 kota baru di AS.

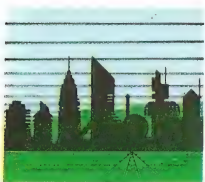
Sementara itu, Desmond Muirhead, master planer Lippo Village berpendapat bahwa developer masa kini harus mampu mengikuti selera konsumen modern. Mereka selalu menginginkan segala sesuatu yang canggih. Ini berbeda dengan keadaan pada satu-dua dekade lalu, dimana perhatian utama konsumen adalah harga dan lokasi. Untuk menghadapi tantangan baru ini, desain LV dibuat menjadi suatu kota dalam kota.

Lebih jauh, Desmond yang lahir di Inggris dan lulus dari Cambridge University ini, ingin menciptakan sesuatu yang spesifik. Spesiik tidak hanya menurut ukuran Indonesia, tapi juga di dunia. Karena itu, Desmond membuat LV dengan citra yang klasik aristokrat dengan ekspresi artistik.

Penyelesaian fasilitas lain yang saat ini sedang dibangun antara lain; Rumah Sakit Gleneagles, Century Prince Hotel, Imperial Golf dan Contry Club, Commercial Tower. Bukan tidak mungkin, sekitar tiga tahun mendatang, akan terwujud suatu kota yang kaya akan visi dan masa depan ■ ***Bineratno***

GADING SERPONG

AMBISI MENGULANG SUKSES KELAPA GADING

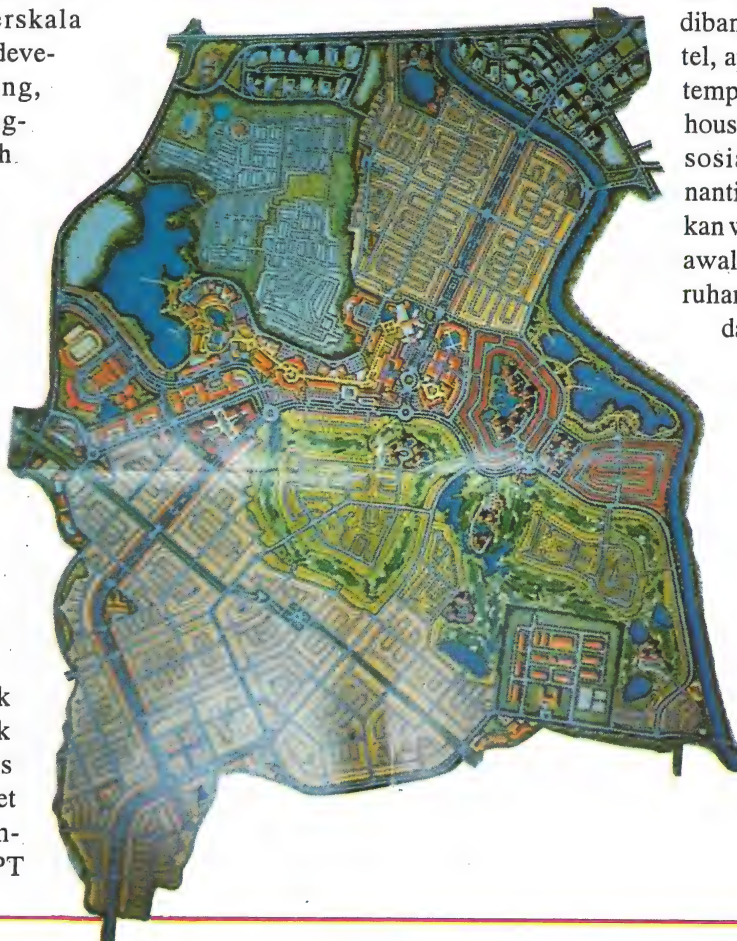
Setelah sukses membangun kawasan permukiman Kelapa Gading Permai seluas 500 ha di Jakarta Utara, kini PT Summarecon Agung menggelar proyek Kota Baru Gading Serpong di atas lahan seluas 1.000 hektar di daerah Serpong.

Kota Baru Gading Serpong. Nama ini diambil dari gabungan dua tempat, Kelapa Gading dan Serpong. Kata Gading diharapkan akan mengingatkan orang pada sebuah permukiman yang makin berkilau di kawasan Jakarta Utara, Kelapa Gading Permai. Dan kata Serpong diangkat sesuai lokasi proyek itu berdiri, yang sudah akrab di telinga karena beberapa permukiman berskala besarnya. Maka, harapan sang developer, PT Sumarecon Agung, Gading Serpong mampu mengundang hokkie seperti yang telah diraih Kelapa Gading Permai.

Lokasi Gading Serpong memang cukup strategis. Berada di antara Bumi Serpong Damai dan Lippo Village. Kawasan permukiman ini langsung merebut perhatian karena popularitas yang telah dimiliki kedua kawasan permukiman tersebut. Maka, pantaslah kalau developernya mengklaim Gading Serpong terletak di Segitiga Emas Wilayah Barat.

Dalam membangun proyek ini PT Summarecon Agung tak sendiri. Soetjipto Nagaria, boss PT Sumarecon Agung, menggaet Batik Keris Grup dengan membentuk perusahaan patungan PT Jakarta Graha Permai. Saham terbesar 51 persen dimiliki PT Sumarecon Agung dan sisanya Batik Keris. Sedang pembangunan dan pemasarannya ditangani oleh PT Jakarta Baru Cosmopolitan (JBC), anak perusahaan yang dibentuk PT Sumarecon Agung. Di anak perusahaan ini PT Jakarta Graha Permai menguasai 77% dari jumlah saham yang ada. Sisanya, 13% dimiliki PT Varia Tata dan 10% atas nama pribadi-pribadi.

Manajemen pembangunan kota baru ini seluruhnya sengaja ditangani oleh PT Sumarecon Agung. Tujuannya agar hasil-hasil usaha dari perusahaan patungan tersebut dapat dikonsolidasikan ke dalam hasil usaha developer tersebut.

Dilihat dari site plan Kota Baru Gading Serpong, di atas lahan 1.000 hektar, rencananya akan dibangun 35.000 unit rumah. Dan sebagaimana layaknya kota masa depan, di sini juga akan dibangun lapangan golf 27 holes, hotel, apartemen, kondomonium, mall, tempat rekreasi, medical centre, club house dan fasilitas umum dan fasilitas sosial lainnya. Pembangunan itu nantinya diproyeksikan akan memakan waktu 15 tahun, dengan investasi awal Rp 100 miliar. Kelak, keseluruhan proyek tersebut akan menelan dana tidak kurang dari Rp 7 triliun.

Menurut Thomas Tjandrakusumah, Wakil Direktur Marketing PT Jakarta Baru Cosmopolitan, pembangunan proyek ini dilakukan secara bertahap dalam kurun waktu 15 tahun. Untuk tahap pertama, yang dimulai awal Desember 1993 lalu dan diharapkan selesai akhir tahun ini, dibangun 1.500 sampai 2.000 unit rumah di atas tanah 60 hektar. Ditambah penjualan kavling siap bangun seluas 60 hektar pula. Lokasi

GADING SERPONG
TERLETAK DI SEGITIGA EMAS WILAYAH BARAT

kavling siap bangun ini, letaknya bersebelahan dengan lapangan golf agar penghuninya dapat menikmati suasana golf view.

Untuk membetot masuknya kalangan berduit, berbarengan dengan pembangunan rumah tahap pertama, dimulai pula pembangunan lapangan golf 18 holes dari 27 holes yang direncanakan. Rancangan Graham Marsh, salah satu pemain golf terbaik dunia dari Australia, itu diharapkan rampung dalam tempo 18 bulan. Menurut Thomas, lapangan golf ini dilengkapi pula dengan sarana night golf agar para eksekutif yang tak memiliki waktu siang hari dapat bermain pada malam hari.

Sungai Cisadane yang melintas ke kawasan permukiman itu akan dimanfaatkan untuk melengkapi sarana rekreasi dengan mengalirkannya ke sebuah situ (danau kecil) alamiah yang sudah ada. "Bisa dibayangkan indahnya kota bila marina kecil itu sudah jadi, lengkap dengan perahu-perahu di tengahnya," cerita Thomas. Dalam membangun perumahan dan areak komersial, lanjutnya, developer melakukannya secara bersamaan. Jadi, begitu rumah selesai dibangun, penghuni pun bisa langsung memenuhi kebutuhan sehari-hari nya.

Pemasaran Gading Serpong telah dimulai sejak Oktober 1993. Sampai saat ini telah terjual 1.600 unit rumah dan ruko dari 2.000 unit yang ditawarkan. Tipe rumah yang dipasarkan, paling kecil ukuran tanahnya 126 meter persegi dengan luas bangunan 75 meter persegi. Sedang tipe yang terbesar luas tanahnya 300 meter persegi dengan luas bangunan 157 meter persegi. Sedang rukonya terdiri dari 3 lantai, dengan luas bangunan 255 m^2 dan luas tanah 100 m^2. Penjualannya selain dilakukan sendiri, juga menggunakan jasa agen. Untuk tahun 1994 ini, diharapkan dapat memasarkan 2.000 unit rumah dan kavling siap bangun yang harganya bervariasi, dari Rp 500.000 sampai Rp 600.000.

Menurut Thomas, walau lokasinya berada di Serpong tapi pembelinya ada yang bekerja di Cilegon, Tangerang, Jakarta Barat dan Kelapa Gading. Hal ini dimungkinkan, karena akses utama kota ini adalah jalan tol Tomang-Merak. Untuk menunjang kelancaran mobilitas kendaran yang beroperasi di kota ini, developer akan membangun *fly over* di atas jalan tol tersebut yang langsung masuk ke kawasan permukiman

Namun soal lintasan sungai Cisadane ke kawasan permukiman itu agaknya perlu mendapat penanganan tersendiri dari developer Gading Serpong. Karena, seorang pakar hidrologi mencemaskan sungai tersebut menjadi ancaman banjir bagi kawasan permukiman. Kalau developernya tidak pandai-pandai mengembangkan lahan pada elevasi yang cukup tinggi dari pel banjir, bukan tidak mustahil sebagian ka-

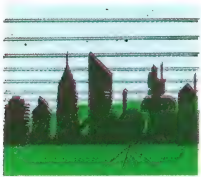
THOMAS TJANDRAKUSUMAH
DEVELOPER MELAKUKANNYA SECARA BERSAMA

wasan ini akan kebanjiran. Soalnya lahan yang ada sekarang elevasinya nyaris pada bibir pel banjir. Selain itu, dalam jangka panjang, pada saat berbagai proyek di hulu Cisadane rampung, bukan tidak mungkin debit air akan bertambah besar dari sebelumnya pada waktu turun hujan, karena resapan sudah semakin sempit ■

Joko Yuwono, Herman Syahara

CIKARANG BARU

KOTA PERCONTOHAN DI MASA DEPAN

Luapan pekerja di kawasan industri Jababeka, mengilhami pembangunan Kota Baru Cikarang Hijau di atas lahan 1.400 ha. Developer mengunggulkan perancangnya, arsitek David Klages, serta teknologi pengolah sumber air minum yang bisa langsung dikonsumsi dari keran.

Pada mulanya ada-lah 21 pengusaha — antara lain Budi Brasali, Benjamin A. Suriadjaya, Thomas A. Gani, Sutanto Joso, Surjanto, Ismail Sofyan, S.D Darmono— yang dipimpin Sudwikatmono, sepakat membentuk perusahaan PT Kawasan Industri Jababeka pada 1990, untuk mengelola kawasan industri (KI) Jababeka di Cikarang, Jawa Barat. Dalam tempo hanya tiga tahun, KI yang didirikan di atas lahan 540 ha itu ternyata hampir terjual tuntas kepada lebih dari 90 investor. Menurut beberapa kalangan, itu adalah prestasi tersendiri di tengah kesulitan banyak developer memasarkan KI. Suksesnya pemasaran ini tak lepas dari terpenuhinya berbagai sarana dan prasarana yang dibutuhkan para tenant di dalamnya, antara lain pembangkit daya listrik milik sendiri, telepon microwave, pengolah air bersih dan pengolah limbah.

Kehadiran KI Jababeka ternyata bak semut yang mengundang gula. Semutnya adalah para pekerja pabrik yang terdiri dari para buruh, manager, sampai pimpinan puncak. ''Sekarang jumlah karyawan di kawasan industri Jababeka telah mencapai 12.000 orang lebih,'' kata S.D Darmono, yang menjabat Direktur Pengelola KI Jababeka.

Menurut dia, kelak jumlah karyawan Jababeka yang terus membengkak diperkirakan akan memasok jumlah pendatang hingga mencapai 1,2 juta orang. Membengkaknya jumlah tenaga kerja beserta keluarganya itu tentu saja memerlukan

CIKARANG BARU
MENAMPUNG 1,2 JUTA ORANG

REPRO

tempat tinggal yang berdekatan dengan tempat kerjanya. Kebutuhan itulah yang kemudian mendorong PT Kawasan Industri Jababeka berekspansi membentuk anak perusahaan dengan nama PT Grahabuana Cikarang. Perusahaan ini khusus bergerak dalam pembangunan permukiman berskala luas di atas lahan 1.400 hektar yang disebut Kota Baru Cikarang Hijau. Peletakan batu pertama yang menandai pembangunan kota ini dilakukan pada 17 Februari 1993. Total luas lahan yang akan dikembangkan dan sudah mendapat restu dari Gubernur Jawa Barat itu, 5.400 hektar. Untuk pembangunan tahap pertama itu developer mengalokasikan dana Rp 300 miliar.

Dengan dana sebesar itu tampaknya penggagas kota baru ini tak ingin bekerja setengah-setengah. Mereka mendatangkan beberapa pakar asing untuk memberikan sentuhan artistik dan modern pada penampilan kota tersebut. Mereka misalnya mengundang arsitek yang konon sudah ternama di AS, David Klages, dari perusahaan Klages Carter Vail & Partners. ''David Klages adalah konsultan arsitek yang memiliki reputasi internasional dan cinta lingkungan lestari,'' tutur Darmono, yang juga menjabat Managing Director PT Grahabuana Cikarang.

Pembangunan kota baru sudah tentu harus mampu mengakomodir berbagai keragaman sosial, budaya, dan ekonomi. Menurut Darmono, David Klages yang sudah terbiasa merancang kota dengan berbagai *gap* di Amerika itu, akan mampu menjawab masalah keragaman tadi. Konsep 1:3:6 seperti yang dianjurkan pemerintah, akan diwujudkan sedemikian rupa sehingga tidak mengurangi nilai artistik sebuah kota baru.

Darmono menggambarkan, kota akan dibuat dengan zona-zona tersendiri yang ditutup dengan *buffer zone*. Berbagai fasilitas, misalnya rumah sakit atau pusat perbelanjaan, dibuat sesuai dengan tingkatan sosial warga kota. Jadi, di kawasan perumahan sederhana akan disediakan rumah sakit, pusat perbelanjaan, dan sarana lainnya yang sesuai dengan kelas penghuni rumah tersebut. Begitu pula untuk warga kota yang lebih mampu akan disediakan fasilitas yang sesuai dengan tingkat kemampuannya.

Realisasi pembangunan tahap pertama telah dimulai sejak Agustus 1993 dengan mendirikan 10.000 unit rumah-rumah BTN dan BTN Plus (Tipe 21 dan Tipe 45). Belakangan menyusul dibangun rumah-rumah menengah serta kavling berukuran 500 sampai 5.000 meter persegi di seputar lapangan golf. Kini jumlah total rumah yang sudah dibangun dan terjual sebanyak 1.300 unit, dengan tipe terbesar rumah sederhana dan menengah.

ISTIMEWA

SD. DARMONO DAN NICK FALDO

Fasilitas Lapangan Golf 18 hole Akan Selesai Akhir 1994

Di atas lahan 100 hektar, masih di kawasan itu, kini sedang dibangun lapangan golf yang berkualifikasi 18 *hole* dari 30 *hole* yang direncanakan. Tiap *hole* dilengkapi 5 teebox. Sebuah klub ekslusif kelas dunia, Cikarang Golf & Cauntry Club yang dirancang Nick Faldo —pegolf dunia asal Inggris, pun masih dalam proses pembangunan. Fasilitas ini akan selesai pada akhir tahun 1994 atau awal 1995. ''Lapangan golf bertaraf internasional ini akan menjadi yang terbaik di Indonesia,'' tambah Darmono.

Sebagaimana layaknya sebuah kota, Cikarang Hijau juga dilengkapi berbagai fasilitas kesehatan, pusat perbelanjaan, rekreasi, perkantoran, peribadatan, olahraga, dan sarana lain yang tak harus dicari warga ke luar kota. Meskipun tak didapat angka seberapa besar masing-masing lahan yang akan digunakan untuk fasilitas itu, namun sebagai gambaran, Cikarang Hijau yang dibangun secara bertahap, menggunakan ukuran blok dalam tiap tahapan pembangunan. Luas tiap blok antara 20 sampai 30 hektar. Pada tiap blok disediakan tanah kosong seluas 1 hektar bagi pembangunan fasilitas sosial dan fasilitas umum.

Keberhasilan menerapkan teknologi modern pengolah sumber air bersih dan limbah di KI Jababeka, akan diterapkan pula di kota Cikarang Hijau. Seperti diungkap Edward Budi Rahardjo, Kepala Bagian Air Kawasan Industri dan Perumahan, kalau tak ada halangan, akhir tahun 1994 warga kota Cikarang Hijau bisa langsung mengkonsumsi air minum langsung dari keran di rumah masing-masing tanpa harus dimasak. Hal itu memungkinkan karena dibangunnya *water treatment plant* yang sumber airnya langsung dari Sungai Tarum Barat. Para penghuni akan disuguhi air bersih rata-rata 100 sampai 300 liter/orang/hari.

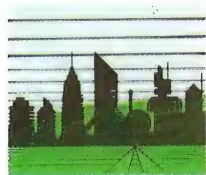
Teknologi lain yang ditawarkan Cikarang Hijau adalah pengolah limbah. Rumah-rumah yang dibangun di sini tidak perlu dilengkapi dengan *septic tank* bagi penampung segala macam bentuk limbah rumah tangganya. Semua limbah dari WC, dapur, dan cuci mencuci, akan disalurkan melalui pipa-pipa yang bermuara pada satu tempat yang disebut Pusat Pengolah Air Limbah Domestik. Pengelola kota menjamin, sistem ini akan membebaskan warga kota dari bau tak sedap dan sumber penyakit dari drainase.

Dengan segala keunggulan yang dimilikinya, 21 orang pemilik saham mengusung misi ideal: menjadikan Kota Baru Cikarang Hijau sebagai kota percontohan di masa depan ■

HS

BANDAR KEMAYORAN

SETELAH 9 TAHUN BEROPERASI

Proyek Kota Baru Bandar Kemayoran, kini sudah berusia 9 tahun. Di atas lahan seluas 454 hektar itu menurut rencana akan dibangun berbagai proyek dan fasilitas perkotaan. Tapi sampai sekarang lahan bekas Bandara Kemayoran itu sebagian besar masih berupa lapangan kosong. Padahal sejak 1993 lalu sudah masuki tahap kedua dari tiga tahap pembangunannya.

Melihat daftar investor yang telah membeli lahan di Komplek Kemayoran memang cukup meyakinkan. Tidak kurang dari 31 perusahaan yang akan menggelar proyeknya di sana. Hanya saja dari jumlah tersebut pihak swasta cuma terdiri dari 13 developer. Sisanya adalah BUMN. Di antara BUMN tersebut baru Perumnas yang telah membangun rumah susun sederhana. Serta arena Pekan Raya Jakarta Kemayoran sebagai ganti arena Pekan Raya Monas. Sementara developer swasta, belum ada satu pun yang merealisasikan proyek-proyeknya. Baru Napan Group yang menyatakan akan segera membangun 4.500 unit apartemen mewah dalam dua tahun ini.

Kebijaksanaan uang ketat yang diterapkan pemerintah tahun 1989 nampaknya menjadi kambing hitam mengapa para developer belum juga menampakkan gelagatnya membangun. Padahal menurut peraturan yang ditetapkan di komplek ini, selambat-lambatnya tiga tahun setelah tanah dibeli, pihak developer sudah harus membangun.

Menghadapi persoalan ini Ketua Direksi Pelaksana Bandar Kemayoran Hindro T. Soemardjan, mengaku masih bisa memaklumi persoalan uang ketat tadi yang membuat proyeknya tersendat. Namun kini 'kambing hitam' itu sudah berlalu. "Jika mereka belum juga membangun, kita akan tarik tanahnya dan uangnya dikembalikan." kata Hindro pendek. Tetapi ditambahkan, mulai awal tahun ini beberapa investor mulai melakukan konstruksi.

Melihat rencana peruntukannya yang disusun oleh DP3KK proyek ini memang tergolong proyek mega yang telah membagi peruntukan lahan luas itu menjadi empat bagian besar. Keempat peruntukan yang dikeluarkan Departemen Pekerjaan Umum (PU) itu sekaligus menjadi acuan utama DP3KK, yakni terdiri dari unsur "Karya", termasuk di dalamnya antara lain Jakarta International Trade Fair, Indonesia World Trade Centre, perkantoran swasta dan pemerintah, hotel serta restoran yang menempati lokasi 122 ha atau 26,8 % dari luas total.

RENCANA PENGEMBANGAN KOTA BANDAR KEMAYORAN

ZONING	LUAS (HA)
Fungsi Karya:	
- Jakarta Intl. Trade Fair, Indonesia World Centre, Perkantoran Swasta dan Pemerintah, Hotel, Restoran, dll.	122,0
Fungsi Wisma:	
- Rumah Mewah 3.350 unit Rumah Menengah 10.000 unit Rumah Sederhana 16.650 unit	88,5
Fungsi Marga:	
- Jalan, Trotoir, Drainase, dll	137,0
Fungsi Suka:	
- Taman Umum, Hutan Kota, Waduk, Lapangan Olahraga	106,5
Jumlah	**454,0**

Fungsi "Wisma" antara lain, pemukiman dan fasilitas lingkungan yang mencakup 88,5 ha cukup untuk membangun 30.000 unit rumah baru yang terdiri dari 3.350 unit rumah mewah, 10.000 unit rumah menengah dan 16.650 unit rumah sederhana. Semuanya menempati 88,5 ha, atau 19,5 persen. Fungsi Marga termasuk antara lain jalan, trotoir dan saluran air mencapai 137 ha. Terakhir fungsi "Suka" yang mencakup taman umum, hutan kota, waduk dan lapangan olahraga di atas lahan 106,5 ha atau 23,6 persen dari total lahan yang ada.

Peruntukan memang sudah ditetapkan. Infrastruktur yang disediakan oleh pengelola pun sudah hampir rampung. Misalnya tujuh jalan akses dari sembilan yang direncanakan sudah selesai, termasuk *fly over* di tengah-tengah Kemayoran. Dengan zoning dan fasilitas yang sudah disediakan itu sebetulnya developer tinggal memilih mau membangun apa di sana. Dari 454 ha dikurangi 40 persen tersita untuk infrastruktur berarti tinggal 120 hektar yang dijual. "Yang sudah laku 80 persen," kata Hindro.

Peruntukkan lahan yang lebih luas untuk unsur Karya menurut Hindro, bukan tanpa alasan. Pembangunan sebuah kota, semestinya memang dimulai dari pem-

bangunan sektor produksi barang dan jasa. Dengan membangun *economic basic* sebagai lokomotif kota yang bersangkutan, akan membuatnya tidak harus bergantung kepada kota lain. Semakin banyak *basic economic* sebuah kota akan membuatnya semakin kuat.

Lalu kapan kota ini benar-benar menampakkan diri sebagai Kota Baru di Di Tengah Kota, atau New Town In Town ? Hindro sendiri mengaku sulit menjawabnya. Sebab menurut dia sebuah kota tidak pernah selesai dibangun. Ia akan selalu tumbuh dan berkembang. Kalaupun pengertian selesai barangkali khusus untuk fisiknya saja.

Untuk itu pembangunan fisik yang dimulai sejak empat tahun yang lalu, menurut Hindro lagi, akan selesai dalam jangka waktu 15 hingga 10 tahun. "Dalam jangka waktu tersebut semua fasilitas sarana dan parasarana serta proyek-proyek yang dirancang semula seluruhnya sudah berfungsi.

Karena itu, proyek dengan investasi mencapai Rp 5 triliun ini diharapkan dapat mencapai *break even point* dalam waktu 15 hingga 10 tahun. Untuk itu, keuntungan yang bisa dipetik dari pengelolaan komplek kota baru ini lebih kurang Rp 2 triliun.

Sementara seluruh sumber pendanaan terutama untuk membangun segala bentuk infrastruktur, diperoleh dari hasil penjualan lahan. "Tidak ada sepersen pun suntikan dana dari pemerintah. Pemerintah dalam hal ini hanya sebatas menyediakan lahan" tandas Hindro. Khusus untuk pembangunan infrastruktur, termasuk penghijauan, penerangan dan drainase badan pengelola sudah mengeluarkan dana sedikitnya Rp 135 miliar.

Tonggak penting yang menandai dimulainya proyek besar pembangunan sebuah Kota Baru di Dalam Kota sejak sembilan tahun yang lalu, adalah diterbitkannya Peraturan Pemerintah (PP) Nomor 31 Tahun 1985 mengenai penarikan kekayaan negara yang merupakan sebagian modal Perum Angkasa Pura I berupa Bandara Udara Kemayoran beserta segala bangunan dan fasilitas di dalamnya.

Untuk memanfaatkan lebih lanjut Kompleks Kemayoran seluas 454 hektar itu, kemudian dikeluarkan Keputusan Presiden (Keppres) RI Nomor 53 Tahun 1985 yang membentuk Badan Pengelola Komplek Kemayoran (BPKK) dengan tugas pertama, merencanakan pemanfaatan penggunaan lokasi tersebut.

TATAN RUSTANDI

MAKET PROYEK KOTA BARU BANDAR KEMAYORAN
DIHARAPKAN MENJADI PROYEK PERCONTOHAN

Kedua, mengendalikan pelaksanaan rencana sebagaimana dimaksud di atas. Sejak dikeluarkan Keppres, sejak saat itu pula penguasaan dan pengelolaan Komplek Kemayoran serta tanggung jawabnya berada pada Badan Pengelola Komplek Kemayoran yang langsung diketuai oleh Menteri Sekretaris Negara.

Untuk membantu pelaksanaan tugas Pengelola sehari-hari, Menteri Sekretaris Negara sebagai Kepala Badan Pengelola kemudian mengeluarkan Surat Keputusan Nomor 34 Tahun 1987 yang membentuk Direksi Pelaksana Pengendalian Pembangunan Komplek Kemayoran (DP3KK).

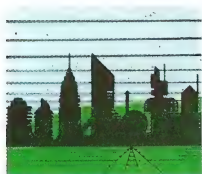
Badan yang terakhir ini diserahkan tugas menyelesaikan rencana terperinci pembangunan Kompleks Kemayoran sesuai dengan rencana tataruang yang telah ada. Mengendalikan pelaksanaan pembangunan prasarana utama dan pengendalian pelaksanaan pembangunan dan pengusahaan sesuai dengan rencana serta kebijaksanaan yang telah ditetapkan oleh BPKK. Memupuk pendapatan dari hasil pengusahaan komplek Kemayoran serta usaha lainnya baik dengan instansi pemerintah maupun dengan masyarakat.

Dalam rangka penguasaan tanah di komplek itu Menteri Dalam Negeri kemudian mengeluarkan Surat Keputusan Nomor 24/HPL/DA/87 tentang Pemberian Hak Pengelolaan Tanah di bekas Bandara Kemayoran Kepada Badan Pengelola . Sesuai dengan peraturan perundangan yang berlaku, kepada pihak ketiga (developer) akan diberikan Hak Guna Bangunan (HGB) antara 20 hingga 30 tahun■

Mada Gandhi

MODERNLAND CIPONDOH

MENGUBAH CITRA KEKUMUHAN TANGERANG

Dibukanya jalan tol Jakarta - Tangerang, membuka pikiran Samadikun Hartono untuk mengubah daerah kumuh di Cipondoh menjadi Kota Baru Modernland seluas 770 hektar yang serba modern untuk abad 21.

Awal dari perjalanan lahirnya Kota Baru Modernland Cipondoh, Tangerang, Jawa Barat, tidak lepas dari perjalanan Samadikun Hartono. Adalah Cipondoh, daerah yanq semula kumuh, bertanah minus, dan rawan kejahatan, pada tahun 1981 sebagian wilayahnya dibeli Samadikun Hartono yang ketika itu lebih dikenal sebagai pemilik Modern Foto. Harga tanahnya per meter masih di bawah Rp 10.000. Ketika itu penduduk maupun Samadikun belum tahu kalau nantinya Cipondoh bakal menjadi 'emas'. Belum tahu akan dibangun jalan tol Jakarta-Tangerang. Demikian juga soal lapangan terbang internasional yang akan pindah dari Halim ke Cengkareng. Karena itu Samadikun cuma berencana, lahan puluhan hektar yang dikuasainya hanya untuk real estate biasa buat orang Tangerang.

Syahdan, tak lebih dari sepuluh tahun kemudian pembangunan jalan tol Jakarta-Tangerang sudah di depan mata. Jarak Cipondoh ke *central business distric* Jakarta, jadi cuma 27 km. Bandara internasional ketika itu juga sedang dibangun di Cengkareng yang berjarak 25 km — lewat tol. Keadaan ini serta merta mem-buka pikiran Samadikun untuk menunda pembangunan real estatenya. "Yang saya pikirkan waktu itu, bagaimana menambah perluasan lahan. Karena Cipondoh amat strategis untuk bisnis properti besar-besaran. Cuma waktu itu belum berpikir soal kota baru," ungkap Samadikun Hartono yang mengaku memiliki otak pedagang ini.

Akhirnya, sambil menambah luas lahan, Samadikun mencari ide, properti apa yang akan dibangun besar-besaran di atas lahannya yang perlahan-lahan mulai dikuasainya sampai ratusan ha. Ketika itu dia beberapa kali ke California dan Las Vegas yang di pinggiran kotanya bertumbuhan kota-kota baru dalam skala ratusan hektar. Samadikun melihat, munculnya kota baru karena didesak oleh semakin banyaknya penduduk yang tingkat pendapatan per kapitalnya meningkat, diwarnai tuntutan kebutuhan hidup yang serba *up to date*, tetapi lepas dari ketergantungan kota besar. Samadikun pun ingin meniru, tapi tidak punya dana besar untuk membebaskan tanah sampai ratusan hektar di samping juga untuk membangun fasilitas modern. Akhirnya diputuskanlah membangun Modernland Cipondoh.

Kota baru yang terbangun kelak, bukan sekadar modern di masa kini tapi juga harus tetap *up to date* untuk abad 21, di atas lahan yang menurut rencana mencapai 770 ha. Dan 40 persen diantaranya untuk zona fasilitas modern. "Besar lahannya besar pula dananya. Sampai menyedot 70% dari total investasi yang diperkirakan mencapai Rp 500 miliar," ungkap Samadikun.

Sementara Modern Bank, dari group sendiri hanya mem-bantu meminjamkan uang untuk kredit bagi pembeli rumah. "Walaupun memang ada *share*-nya. Cuma, kecil. Kami kebanyakan pakai bank-bank di luar group untuk pendanaan proyek," kata

REPRO

Samadikun.

Makanya, tambah Samadikun, fasilitas modernnya tidak sekaigus dibangun bersamaan. "Untuk pembebasan tanah sudah 70% dari total lahan yang direncanakan. Itupun rasanya berat sekali untuk mengatur *cash flow*-nya. Kalau pengusaha yang nafasnya pendek, pasti sudah *out* di tengah jalan," tandas Samadikun.

Cash flow pendanaan proyek didapat dari uang muka pembeli rumah, iuran *member* golf dan *country club*, dan dari dukungan dana masyarakat melalui penjualan saham. Modernland Realty, anak perusahaan Modern Group itu telah *go public* pada 1992 dengan melepas 30 persen sahamnya. Kemudian untuk menggenjot nilai sahamnya, dilakukan penjualan member *country club* yanq merupakan termodern di Asia Tenggara. Sampai sekarang sudah terjaring 700 member dari rencana menampung 1.200 member.

Dalam membangun permukiman modern ini, diawali dengan mendesain prasarana umumnya. Mulai dengan pembangunan jalan aspal Hot Mix selebar 8 s/d 32 meter. Kemudian dibangun *under ground cable* (jaringan listrik, jaringan telephone, dan pipa PAM di bawah tanah), dibangun sendiri dengan biaya sendiri pula. Termasuk juga untuk membangun saluran limbah tertutup, untuk menampung buangan limbah dari penghuni maupun mengantisipasi masuknya air limbah dari pabrik-pabrik industri berat yang berada di seputar Tanggerang. Di samping itu juga dibangun waduk untuk menampung air hujan — mengingat di sekitar perumahan ini kini sudah mulai padat bangunan — yang berakibat kurangnya daya serap tanah terhadap air hujan. Danau ini juga berfungsi sebagai cadangan air di musim kemarau. Semuanya dengan biaya sendiri, termasuk pembangunan jalan *fly over* yang semula baru ada dalam rencana Pemda Tangerang. *Fly over* ini terletak di Km 16 Jalan Bypass Tangerang yang berada di muka Modernland, untuk memmudahkan lalu-lintas yang menghubungkan permukiman ini dengan jalan *outer ringroad* menuju jalan tol Jakarta-Tangerang. Biayanya mencapai Rp 20 miliar. "Kalau sudah terbangun tetap kami serahkan kepada Pemda sebagai aset daerah," kata Samadikun.

SAMADIKUN HARTONO
FLY OVER INI AKAN MENGHINDARI KOTA MODERN ABAD 21 DARI KEMACETAN

Pembangunan *fly over* ini, sangat penting bagi pengembangan Modernland selanjutnya. Soalnya pada saat sekarang, akses dari jalan tol ke gerbang Modernland di jalan raya Tangerang - Serpong, rata-rata macet setiap harinya. Berbagai kendaraan berat, trailer, truk, bus dan angkutan kota, dari dan ke Tangerang, semua memadati jalan ini. Kalau dalam dua tahun ini *fly over* tidak terwujud, bukan tidak mungkin, kota modern ini akan terjepit kemacetan lalu lintas yang luar biasa.

Kecuali *fly over*, semua prasarana umum tadi sudah selesai dibangun. Tinggal membangun satu persatu fasilitas sosial pembangunan sekolah internasional, sarana ibadah, rumah sakit, yang direncanakan selesai tahun ini.

Dari Lahan Minus ke Zona Modern

Menyusul kemudian dibangun kompleks perkantoran bersamaan dengan kondominium yang mulai dipasarkan tahun ini. Sementara untuk *country club*nya, tahun ini juga sebagian besar sudah mencapai tahap akhir, yang terdiri dari kolam renang, lapangan tennis, lapangan squash, fitness center, bar, karauke, dan diskotek, berikut *club house*, yang semuanya senilai Rp 20 miliar.

Tetapi sebelum *country club* itu jadi, sudah lebih dahulu dibangun lapangan golf 18 hole, yang memiliki keistimewaan bisa digunakan malam hari (night golf). Sarana golf ini, diakui Samadikun, sebagai suatu keharusan dalam tata kota baru. Antara perumahan dengan lapanqan golf saling menunjang. Modernland Realty melihat bahwa nilai investasi membeli rumah di permukiman ini akan tinggi kalau ada lapangan golf-nya. "Tapi bakal lebih tinggi karena golf-nya istimewa. Night golf adalah contoh fasilitas modern yanq *up to date* untuk abad 21," ujar Samadikun dengan bangga. Kalau selesai nanti, inilah night golf pertama di Indonesia.

Dibangunnya lapangan golf ini agaknya untuk melengkapi keistimewaan perumahannya. Pembeli rumah bisa memilih sendiri desain mana yang disukai dari sekian desain yang ditawarkan yang seluruhnya mengacu pada konsep arsi-tektur rumah postmodern, rumah abad 21 gaya Amerika. Menurut rencana, 60% dari total lahan kota modern ini akan diperuntukkan bagi zona perumahan yang berpola pada skala perbandingan 1 : 3 : 6 ■

Yusran Edo Fauzi

WAWANCARA

Ketua TPAK Danisworo:

Mereka Membuat Citra yang Keliru

Fenomena menarik di dunia bisnis properti dalam beberapa tahun belakangan ini adalah bermunculannya proyek-proyek kota baru di atas lahan 400 hingga 6.000 hektar. Beberapa developer lama dan pendatang baru berlomba membangun kota baru dengan berbagai iming-iming fasilitas dan kemudahan lainnya.

Untuk lebih mengetahui konsep kota baru, berikut ini wawancara Mada Gandhi dari *Properti Indonesia* dengan DR. Ir. Danisworo yang mengambil gelar doktornya Di University of Washington, Amerika dengan disertasi *The Validity and Applicability of The New Town Concept in Third World: A Search For A New Planning Approach*, tahun 1983. Selain menjadi pengajar di jurusan arsitektur di ITB Bandung, ia juga kini menjabat Ketua Tim Pengendalian Perencanaan Arsitektur Kota (TPAK) Jakarta, lembaga yang berada di bawah Pemda DKI Jakarta. Ia juga antara lain pernah terlibat dalam perencanaan proyek Bandar Kemayoran dan Bumi Serpong Damai.

Akhir-akhir ini banyak sekali istilah yang digunakan untuk pembangunan real estate bersekala besar. Ada kota baru, kota mandiri, kota satelit, kota baru di dalam kota, dan seterusnya. Apa sebenarnya yang membedakan semua itu?

Kota satelit dengan Kota Baru itu memang berbeda. Kota Satelit hanyalah salah satu jenis kota baru. Jenis lainnya, ada kota baru di dalam kota *(new town in town), free standing new town*, kota satelit, *resource development new town.*

Bisa lebih dirinci perbedaan masing-masing jenis itu ?

Kalau *new town in town* contohnya Bandar Kemayoran. Walau pun sekarang belum bisa dikatakan begitu, karena proyeknya belum selesai. Jadi *new town in town* dikembangkan pemukiman dan tempat bekerja di areal yang sebelumnya kosong. Warganya tidak perlu ke luar untuk bekerja di tempat lain. Pun, ada kota yang hampir mati, kemudian di lakukan revitalisasi dengan menciptakan berbagai sarana dan prasarana ekonomi, sosial, budaya, rekreasi dll.

Kalau begitu apa yang harus dimulai dulu. Membangun perumahannya atau membangun area komersial dulu pada new town in town ini ?

Kalau khusus proyek Kemayoran itu sebelumnya kan mau dibuat arena pameran nasional maupun internasional. Ya kota baru juga. Sehingga yang harus dibangun dulu mau tidak mau adalah sektor jasa.

Kalau kota baru jenis lain apa harus dimulai dengan membangun rumah dulu ?

Sebetulnya begini. Kita pakai logika, ya, kota itu kan dibangun dengan mengeluarkan biaya yang sedapat mungkin modal yang dikeluarkan segera kembali. Kalau mau membangun toko dulu misalnya, bagaimana mungkin kalau penduduk yang akan membelinya belum ada. Bangun kantor dulu, juga percuma penduduknya tidak ada. Jadi dibuatlah rumah dulu. Karena

Ini Kesalahan Besar Kita

DANISWORO

perumahanlah yang lebih dibutuhkan.

Pada saat kota itu mulai stabil, baru dia punya kemampuan untuk menunjang sektor jasa, perdagangan dan sebagainya. Ini terutama yang berdekatan dengan kota besar.

Satu contoh Pondok Indah, meskipun skalanya kecil, hanya 400 hektar, kalau tidak didahului dengan perumahan, yang namanya Pondok Indah Mall itu tidak bakalan ada.

Jadi kota baru di Indonesia memang harus selalu dimulai dengan pembangunan perumahan dulu ?

Iya, umumnya kota-kota baru yang ada di Indonensia seperti itu. Membangun perumahan dulu, baru menyusul sektor jasa dan produksi. Jadi, kota-kota baru di Indonesia tidak memiliki *economic base*nya.

Apakah kota-kota semacam itu bisa dikatakan juga sebagai kota baru mandiri?

Tidak. Kalau di Amerika itu namanya *new satelite town*, atau kota satelit. Dia juga termasuk *bedroom community* yang besar, atau kota tempat tidur, karena warganya hanya pulang untuk tidur saja.

Tetapi di samping kota baru dalam kota dan kota satelit tadi, pengertian kota mandiri itu bagaimana sebetulnya?

Kota Mandiri itu jenis lain dari kota baru. Biasa juga disebut *standing new town*, atau *self contained new town* atau kota baru mandiri. Kota baru jenis ini biasanya terletak pada jarak 60 km atau lebih dari kota besar. Memiliki kemampuan di dalam pengadaan berbagai kebutuhan bagi penghuninya seperti lapangan kerja, sekolah, berbagai sarana dan prasarana sosial, ekonomi, budaya, transportasi umum dan sebagainya. Dengan kata lain kota ini memiliki *economic base* sendiri. Contohnya Bandung dan Medan yang memang dirancang sejak awal sebagai kota perkebunan.

Tapi Bumi Serpong Damai mengklaim dirinya sebagai Kota Mandiri juga?

Tidak bisa dong. Bagaimana mungkin, kota mandiri itu kan harus dimulai dengan menciptakan lapangan kerja. *Economic base*nya mesti dibangun dulu dong. Misalnya ada laboratarium ada universitas, ada industri, orang-orang yang bekerja itu membutuhkan rumah, maka dibangunlah rumah. Itu yang namanya kota mandiri. Jadi kota mandiri itu tidak ditandai dengan besar kecilnya lahan, tapi apakah di sana tersedia *economic base*. Tetapi kalau kita melihat dari sudut pengusaha, itu juga tidak salah. Alasannya sepeti yang saya sebutkan di atas. Harus ada penduduk dulu baru toko bisa dibuka

Kalau Cilegon dan Bontang misalnya yang sudah memiliki economic base berupa Pabrik Baja Krakatau Steel ?.

Oh bukan. Itu termasuk dalam jenis keempat dari kota baru. Ini juga biasa disebut *Resource Development New Town*, atau sebagai *Company Town*. Kota baru jenis ini pembangunannya dikaitkan dengan pertambangan atau pengolahan sumber alam lainnya. Contoh di Indonesia cukup banyak misalnya ya itu tadi Bontang, di Kalimantan Timur yang berdekatan dengan industri LNG dan pupuk. Soroako di Sulawesi, Tembaga Pura di Iran Jaya.

Dari seluruh kota baru yang digelar developer mana yang benar-benar kota mandiri ?

Belum ada satu pun yang bisa dikatakan sebagai sebuah kota mandiri. Mereka hanya kengklaim dirinya saja sebagai kota mandiri. Dalam kenyataannya mereka masih bergantung kepada kota induk. Nanti kalau semua sarana dan pasarana itu tersedia baru bisa dikatakan kota mandiri.

> **BELUM ADA SATU PUN YANG BISA DIKATAKAN SEBAGAI SEBUAH KOTA MANDIRI. MEREKA HANYA MENGKLAIM DIRINYA SAJA SEBAGAI KOTA MANDIRI. DALAM KENYATAANNYA MEREKA MASIH BERGANTUNG KEPADA KOTA INDUK.**

Dari segi planologi keuntungan apa yang bisa diperoleh baik, warga, developer maupun pemerintah sendiri dengan banyaknya muncul kota baru ?

Dari segi perencanaannya memang lebih menguntungkan semua pihak sebab dirancang secara terpadu. Sehingga aman dari serbuan banjir, misalnya.

Apakah Anda melihat persoalan dalam pembangunan kota baru yang berskala besar ini ?

Menurut saya dengan membangun *new town*, orang hanya mikir kota baru yang dirancang itu. Padahal waktu membangun ia mempekerjakan buruh-buruh dan pekerja kasar. Sebelum kotanya rampung, sudah tumbuh pemukiman kumuh dan tidak ditata di mana buruh-buruh itu tinggal. Setelah pemukimannya rampung, para buruh itu tidak ada yang mampu beli. Akhirnya yang kita lihat adalah dua sosok kota yang memiliki kesenjangan yang sedemikian besar. ini adalah kesalahan besar kita. Padahal yang dimaksud kota baru adalah dua-duanya. Ini harus dirancang secara integral sejak awal. Kalau pun mereka terpaksa tinggal di situ dengan kondisi tidak ada ledeng, tidak ada listrik, akhirnya jadi kayak apa itu kota. Developer harus menyisihkan infrastruktur untuk mereka.

Akhir-akhir ini publikasi kota mandiri semakin gencar saja.

Terus terang saja saya agak anti dengan pendekatan yang digunakan developer sekarang. Mereka selalu menggembar gemborkan kemewahan, kemandirian dan seterusnya. Bahkan yang lebih menyedihkan, iklan yang dipasang itu semuanya gambar orang asing. Perencana yang dibanggakan orang bule. Sudah itu yang *jogging* potretnya orang bule. Yang belanja di pasar orang bule. Yang sekolah orang bule. Yang lain-lain orang bule. Mereka itu membuat citra yang menurut saya bisa menimbulkan perasan yang tidak enak bagi masyarakat kita ■

Prospek Proyek Mega Properti Abad 21

IR. PANANGIAN SIMANUNGKALIT, RIM

Gagasan pengembangan suatu kawasan perumahan berskala besar (proyek mega properti) olehswasta di Indonesia sebenarnya telah dimulai sejak tahun 70-an. Jauh sebelumnya munculnya ide kota baru seperti Bumi Serpong Damai seluas 6.000 ha.

Dipelopori oleh seorang yang "tidak terlalu berpendidikan", yaitu Endang Widjaya alias A Cai. Dengan penguasaan lahan seluas tidak kurang dari 500 ha, ia membangun rumah mewah (luas tanah: 500 - 1.000 m^2) di daerah Pluit, Jakarta Barat. Bermodal naluri bisnis yang cukup tajam, alhasil rumah-rumah yang dibangunnya ludes bak kacang goreng. Meskipun akhirnya dia harus berhadapan dengan pengadilan akibat ulahnya sendiri yang berkaitan dengan permainan aspek legal menyangkut dana kridit.

Beranjak dari keberhasilan Endang Widjaya di Pluit, Ciputra, arsitek lulusan ITB, nampaknya tidak mau kalah. Melalui Metropolitan Group pada sekitar tahun 75-an, Ciputra kemudian menggagas pembangunan kawasan rumah mewah yang sekarang ini dikenal sebagai permukiman yang CUKUP bergengsi yaitu Pondok Indah. Konsep pengembangan Pluit sebagai kawasan rumah-rumah mewah oleh A Cai selanjutnya di-*improve* oleh Ciputra menjadi semacam Community Centre di Pondok Indah. Dengan menambahkan berbagai fasilitas rekreasi dan komersial, nyatanya memang berhasil. Bahkan sebagai kawasan rumah mewah, Pondok Indah setingkat di atas Simpruk dan Permata Hijau, meskipun Pondok InDah hadir belakangan. Hal ini terbukti dari tingkat kenaikan harga jual tanah matang.

Dengan aksesnya yang kuat ke Pemda DKI, Ciputra melalui Jaya Group, terus mengembangkan idenya pada kawasan perumahan yang lebih luas lagi. Lahirlah Kota Satelit Bintaro awal 80-an yang kini diperluas menjadi 1.500 ha. Kali ini segmen pasar yang dituju adalah kalangan menengah yang mendambakan lingkungan perumahan terpadu di pinggir kota. Kemudian pada masa yang bersamaan lahir pula *community centre* di tengah kota yang dikenal dengan nama Kelapa Gading kini diperluas menjadi kurang lebih 500 ha. Proyek properti mega kali ini dibidani oleh Sumarecon Group.

Ketiga proyek mega ini memang cukup berhasil. Karena hampir sebagian besar rumah-rumah yang dibangun diisi oleh pemilikenya sendiri. Kemudian permintaan dari *real buyer* pada *secondary market* pun dapat dipelihara sejalan dengan pertumbuhan kawasan dan kenaikan nilai tanahnya. Maka jadilah kawasan ini sebagai lingkungan perumahan terpadu dan terus berkembang.

Sejak keberhasilan ketiga proyek mega itu, sejumlah pengusaha besar menyimpan hasrat terjun di bisnis perumahan skala besar itu. Namun banyak yang merasa belum siap, terutama dari segi pelaksanaannya. Sehingga mereka mengandalkan Ciputra. Maka lahirlah proyek Kota Baru Bumi Serpong Damai dengan rencana 6000 ha, didukung oleh konsorsium 9 perusahaan. Tokoh kuat di belakangnya adalah Sudono Salim, Eka Cipta Widjaya, Sudwikatmono, dan Ibrahim Risyad.

Kelahiran Bumi Respong Damai pada tahun 1989 nampaknya menjadi tonggak baru bagi pengembangan kawasan perumahan berskala besar lainnya di Indonesia. Betapa tidak, pengalaman proyek Pondok Indah, Bintaro, Kelapa Gading dan Bumi Serpong Damai dengan laju kenaikkan harga jual tanah matang yang mencapai 100% per tahun, menjadi bukti kelayakan ekonomis mega proyek properti di Indonesia.

Sebagai bisnis yang berbasis modal besar (Capital Intensive) dana adalah darah bagi jantung bisnis ini. Maka sejak berlimpahnya dana rupiah tahun 1989 akibat booming kridit perbankan dan pasar modal yang ketika itu naik sampai 3 kali lipat, tak satu pun konglomerat yang ketinggalan main di proyek mega properti.

Apalagi ketika itu pemerintah begitu mudah mengeluarkan izin SK lokasi. Tidak mengherankan lagi bila saat itu terjadi *booming* pembebasan tanah dari luas 500-an hingga ribuan hektar. Gayung bersambut, pasar perumahan pun begitu bersemarak didorong tingkat suku bunga KPR yang cukup menarik. Alhasil di tahun 1989 penjualan rumah mencapai puncak sebesar 166.600 unit.

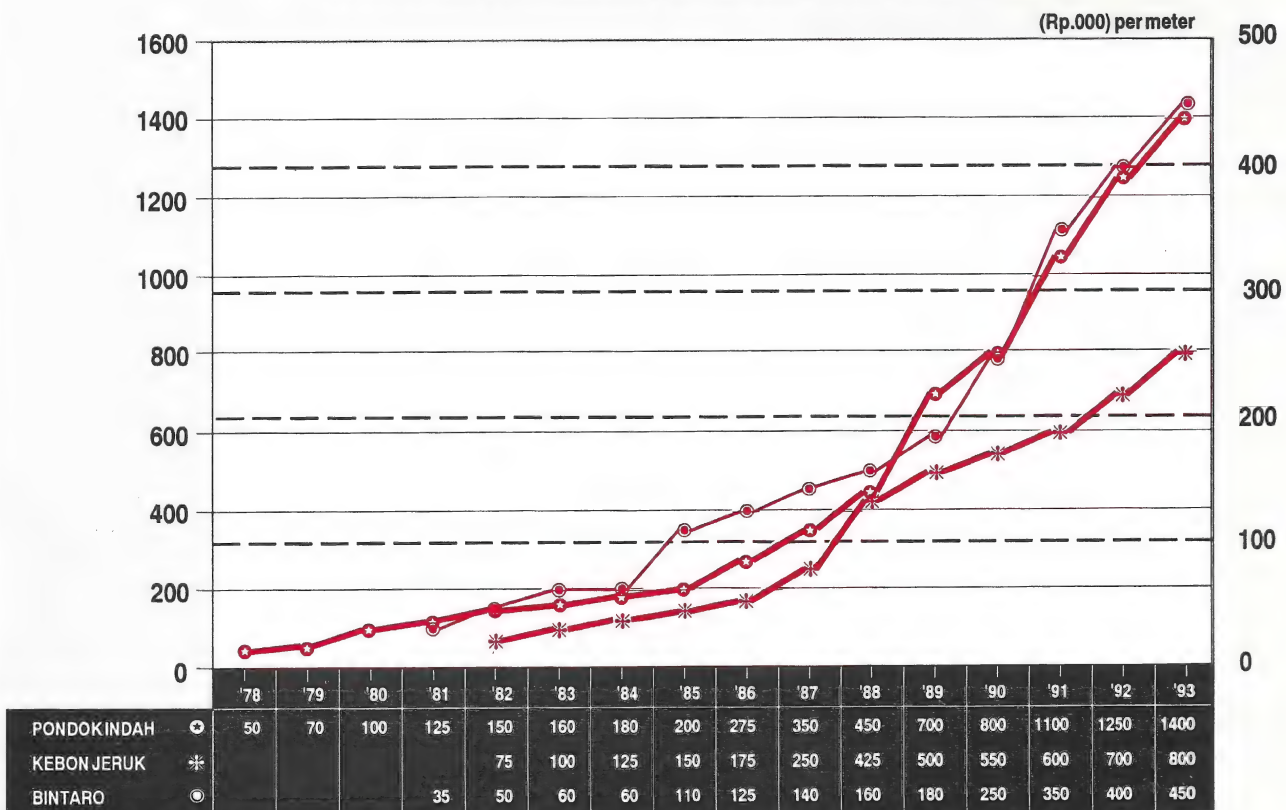
Menyusul sukses pembukaan Bumi Serpong Damai tahun 1989, di tahun 1990 muncullah Kota Modern Abad 21 yang diperluas menjadi 700 ha. Proyek pertama konglomerat non properti ini merupakan hasil adaptasi dari Bumi Serpong Damai. Tahun 1991 muncul pula dua proyek mega lainnya yaitu Kota Tiga Raksa dengan rencana 3.800 ha dan "Kota Bekasi 2.000" seluas 2.000 ha. Kedua proyek ini pun dapat dikatakan hasil adaptasi dari Bumi Serpong Damai dan Kota Modern Abad 21. Dengan masuknya dua konglomerat non properti ke dunia properti ke dunia properti ini, pupuslah keragu-raguan konglomerat lainnya untuk bermain di mega proyek ini.

Booming KPR ternyata tidak bertahan lama, keburu dihadang inflasi yang hampir dua digit akibat kenaikan harga jual rumah itu sendiri. Akhirnya pemerintah pun menggelar TMP, hingga memaksa kenaikan suku bunga mencapai KPR 28%. Penjualan rumah anjlog 50% menjadi 74.000. di tahun 1990. Dan tak kurang dari 50 % developer gulung tikar.

Menarik untuk diamati bahwa niat konglomerat terjun di mega proyek properti tidak surut. Perkembangan proyek mega properti justru lebih menggila setelah berlakunya TMP. Dan lagi kebanyakan dari mereka adalah konglomerat yang belum berpengalaman cukup di bidang properti. Lihat saja beberapa proyek mega yang digelar tahun 1993, seperti Pantai Indah Kapuk 500 ha. Lippo City 800 ha, Lippo Village 500 ha, Cikarang Baru 1.400 ha, Royal Sentul 2.000 ha, Rancamaya 550 ha, Argo Wisata Nusantara 700 ha, Bogor Lake Side 500 dan beberapa proyek lagi.

Fakta ini justru menjadi konsep baru bagi konglomerat, bahwa modal utama bermain di dunia properti adalah akses ke sumber keuangan. Berarti siapa yang meguasai akses sumber uang, ia pasti dapat menguasai izin dan menguasai tanah. Sementara soal perijinan, teknis perencanaan, konstruksi dan pemasaran juga hanya soal uang ■

Penulis adalah Redaktus Ahli Properti Indonesia

	'78	'79	'80	'81	'82	'83	'84	'85	'86	'87	'88	'89	'90	'91	'92	'93
PONDOK INDAH	50	70	100	125	150	160	180	200	275	350	450	700	800	1100	1250	1400
KEBON JERUK					75	100	125	150	175	250	425	500	550	600	700	800
BINTARO				35	50	60	60	110	125	140	160	180	250	350	400	450

Sumber: Panangian S. & Associates

Kota Baru, Harapan dan Kenyataan

EKO BUDIARDJO

HERMAN SYAHARA

Beberapa tahun terakhir ini, terlihat cukup mencolok upaya perintisan pembangunan kota baru di pinggiran atau di luar kota-kota besar dan kota raya di Indonesia. Gagasan dan konsep yang melandasinya tampak sangat mulia, dengan predikat sebagai kota baru mandiri, memberi harapan akan terciptanya kota swa-sembada lengkap dengan wisma-karya-marga-suka-penyempurnanya.

Kaidah perencanaan kota baru "yang baik dan indah" memang menuntut dibangunnya lingkungan perumahan berikut lapangan kerja, jaringan jalan dan sistem transportasi, ruang terbuka dan rekreasi, serta berbagai komponen prasaranaatau infrasutruktur yang yang terpadu.

Dalam buku tenarnya *"Planned Cities: New Towns in Britain and America"* (1977), Carol Corden mengemukakan batasan pengertian tentang kota baru yang disebutkannya sebagai kota yang terencana sejak awal dengan ukuran dan bentuk tertentu, di bawah pengelolaan badan pembangunan tunggal yang bertanggung jawab terhadap pembangunan perumahan, fasilitas dan pelayanan sosial, aksesibilitas dan sirkulasi, prasarana kepentingan umum serta berbagai jenis peluang perolehan pekerjaan bagi kelompok masyarakat yang bervariasi latar belakangnya.

Sangat ideal, bahkan terkesan utopian, namun begitulah seharusnya pangkal tolak pembangunan setiap kota baru yang bisa memenuhi harapan masyarakat. Pembangunan kota baru tidak sekadar menyangkut kegiatan pembangunan rumah, rumah dan rumah semata-mata, melainkan juga aneka fasilitas, pelayanan dan prasarana lingkungan. Termasuk industri, perkantoran, perbelanjaan dan perdagangan yang bisa menyerap tenaga kerja para warga kota baru yang menjadi kelompok sasaran. Bila yang dibangun hanya perumahan saja, berarti kota itu tidak absah menyandang sebutan kota baru, melainkan lebih tepat disebut kota satelit. Gideon Golany mengkatagorikan kelompok pertama sebagai pemukiman kota mandiri *(self contained urban settlement)*, sedangkan kelompok ke dua disebut pemukiman kota tergantung *(dependent urban settlement)*. Kota baru selalu menyiratkan kemandirian, sebaliknya kota satelit menyiratkan ketergantungan (baca buku *New Town Planning : Principles and Practice, 1976*).

Agar dapat diperoleh gambaran dan perspektif yang jelas mengenai seluk beluk kota baru dan perkembangannya, kiranya kita perlu melakukan pengamatan kilas balik. Gagasan kota baru pertama kali dicetuskan oleh Ebenezer Howard melalui bukunya *Tommorrow : a Peaceful Path To Real Reform(1898)* yang kemudian dicetak ulang dengan judul yang lebih populer *Garden Cities of Tomorrow(1902)*.

Tahun-tahun berikutnya, terbentuklah Garden City Association mulai dari Inggris (1903), Jerman (1904), Amerika (1906) terus sampai ke negara-negara sosialis dan bahkan komunis seperti Rusia (1911).

Yang tidak kalah pentingnya adalah bahwa konsep kota baru tidak akan berhenti sekedar sebagai konsep abstrak dan teoritis, namun sudah diaktualisasikan dalam bentuk nyata, dan berkembang terus dari waktu ke waktu. Kota baru generasi pertama, yang lazim disebut dengan Mark I, lebih ditujukan kepada pengurangan kepadatan di kota raya dan desentralisasi kegiatan industri (contoh : Kota Baru Letchworth di pinggiran Kota London). Kota baru generasi ke dua ditujukan pula untuk restrukturisasi daerah kelabu yang padat dan kacau balau di kawasan metropolitan, reorganisasi jaringan transportasi, dan distribusi lokasi lapangan pekerjaan (contoh : Villes Nouvelles di pinggiran Kota Paris). Kota baru generasi ke tiga , yang populer dengan sebutan Mark III, direncanakan dengan pemikiran untuk mengatasi masalah kaum papa yang menghuni lingkungan kumuh di pusat kota. Aspek sosial di sini jauh lebih diutamakan ketimbang tujuan ekonomi dan finansial kotanya (contoh : Almere di Negeri Belanda). Belakangan muncul kota baru generasi ke empat, Mark IV, dalam wujud kota pasca industri yang berorientasi pada kegiatan penelitian dan lapangan kerja di sektor tersier atau jasa-jasa (contoh : Tsukuba Academic City di Jepang, Louvain-la-Neufe di Belgia, Buffalo-Amherst di Amerika).

Dari kilas balik seperti terkisah di atas, terlihat keragaman kota baru dengan gaya dan penampilan yang berbeda-beda satu sama lain. Satu hal yang sama adalah konsep kota baru dilandasi teori ekonomi perkotaan dengan wawasan sosial; suatu teori yang sampai saat ini pun masih tetap gayut dan absah, untuk dipegang sebagai landasan utama pembangunan kota baru.

Ditilik dari pelaku pembangunan yang mengelola kota baru, mulai dari perencanaan, pelaksanaan, pengoperasian, pemeliharaan sampai dengan pengembangannya, ternyata juga berbeda antara satu negara dengan negara lainnya. Amerika misalnya, menyerahkan tanggung jawab pembangunan kota baru pada pihak swasta. Di Swedia 4 dari 18 kota barunya di sekitar Stockholm dikelola oleh pemerintah kotanya sendiri *(The City of Stockholm Council)*, dengan landasan pemikiran bahwa lahan perkotaan merupakan komoditi sosial. Dengan sebagian besar lahan dikuasai pemerintah setempat, maka setiap jengkal lahan akan bisa dirancang betul-betul untuk kesejahteraan warga atau kepentingan umum. Perancis mencoba melaksanakan pembagian peran yang berimbang dalam membangun kota-kota baru pusat pertumbuhan sekeliling Paris, dengan komposisi sekitar 30-40 persen modal pemerintah dan 60-70 persen modal swasta.

PEMBANGUNAN KOTA BARU TIDAK SEKADAR MENYANGKUT KEGIATAN PEMBANGUNAN RUMAH, RUMAH DAN RUMAH SEMATA-MATA, MELAINKAN JUGA ANEKA FASILITAS, PELAYANAN DAN PRASARANA LINGKUNGAN

Sangat menarik adalah kasus kota baru Tapiola, salah satu dari 7 kota baru yang direncanakan untuk mengatasi masalah kota raya Helsinki. Seluruh pembangunan kota baru Tapiola tersebut dilaksanakan oleh organisasi nirlaba (LSM) Asuntosaatio. Satu-satunya bantuan pemerintah adalah kerangka perencanaan menyeluruh terpadu dari konurbarsi Helsinki yang disebut dengan seven cities plan (baca tulisan saya Kota Berwawasan Lingkungan, Penerbit Alumni Bandung, 1993).

Pelajaran yang bisa dipetik dari beberapa contoh tersebut di atas adalah bahwa gagasan tentang kota baru sangat luwes dan kenyal, dapat diterjemahkan dalam berbagai versi dan dilakukan dengan beragam cara. Yang perlu diperhatikan, tidak ada satu pun kota baru yang direncanakan secara sporadis, sepotong-sepotong atau inkremental. Seluruhnya direncanakan sebagai suatu konurbasi yang kental dan utuh.

Kendatipun kota baru harus diakui bisa memberikan kontribusi cukup besar untuk memecahkan masalah kota raya terutama dalam mencegah *urban sprawl* (pengembangan kota yang melebar tanpa batas) dan *leap frogging development* (pembangunan ala loncatan katak yang terpencar-pencar); mengoptimalkan sumberdaya alam dan penggunaan lahan; mengatasi masalah kepadatan dan kemacetan lalulintas; mewadahi tuntutan kebutuhan akan perumahan dan *last but not least* merangsang pertumbuhan pada area yang kurang berkembang; ada beberapa hal yang perlu diwaspadai.

Pertama, jangan sampai dalih pembangunan kota baru digunakan sebagai tameng untuk membebaskan lahan secara besar-besaran, sedang maksud sebenarnya di balik itu adalah pencarian keuntungan finansial lewat jual beli lahan. Istilah populernya spekulasi lahan.

Kedua, perencanaannya jangan terlalu diterministik, apalagi dipaksakan oleh perorangan tertentu, biar oleh seorang arsitek kelas dunia sekalipun. Pelajaran pahit dari kegagalan perencanaan kota Candiyarh karya arsitek tenar Le Corbusier di India, wajib selalu dikenang agar kita tidak mengulangi kesalahan yang sama.

Ketiga, harus dicegah sejak dini kecenderungan membangun perumahan yang terkesan eksklusif, tidak memberikan peluang pada terciptanya *mixed communities*. Kota baru yang terbangun seyogianya mewadahi tuntutan kebutuhan segenap lapisan sosial ekonomi masyarakat, mulai dari kelas bawah sampai kelas atas tanpa kecuali.

Keempat, kecenderungan pembangunan kota baru yang terpasung pada pembangunan perumahannya belaka, perlu ditangkal. Pengadaan fasilitas dan pelayanan sosial serta lapangan kerja (industri, perdagangan, perkantoran) harus diwajibkan bagi siapapun juga yang membangun kota baru.

Kelima, jaringan transportasi umum yang menghubungkan kota baru dengan kota raya harus dipersiapkan secara matang. Jalan-jalan alternatif perlu direncanakan sejak awal agar tidak terjadi kemacetan dan kemampatan lalulintas.

Keenam, perlu diwaspadai penentuan lokasi kota baru yang "memakan" lahan subur, kawasan pantai dan perbukitan, yang merupakan penjaga gawang ekologis. Lahan-lahan tersebut sangat diperlukan kelestarian dan keseimbangannya demi kelanjutan pembangunan kota yang sehat dan menyejahterakan warga kotanya.

Bila keenam hal tersebut di atas memperoleh perhatian yang selayaknya, sedikit banyak akan bisa dijamin bahwa kota baru, yang diharapkan berfungsi memecahkan masalah-masalah kota besar dan kota raya, akan mengejawantahkan dalam kenyataan ■

Prof. Ir. Eko Budiardjo, MSc, Guru Besar dan Dekan Fakultas Teknik Undip, Ketua Ikatan Ahli Perencanaan (IAP) Cabang Jawa Tengah.

WAWANCARA KHUSUS

Ir. Suyono Msc.

Semua Ijin LokasiAkan Ditinjau Kembali

Menurut rencana pada 10 Maret ini, Presiden akan mensahkan RPP mengenai Kasiba sebagai Peraturan Pemerintah (PP) tentang pelaksanaan Undang-undang Nomor 4 tahun 1992 tentang Perumahan dan Permukiman. PP ini akan menyebabkan perubahan yang cukup mendasar dalam penyediaan perumahan pada masa-masa yang akan datang. Di antaranya, akan dilakukan peninjauan kembali ijin-ijin lokasi yang sudah diberikan, untuk lahan-lahan yang telah dibebaskan diberi masa tenggang selama 8 tahun untuk pembangunan, dan peran developer sebagai penyedia lahan dipangkas.

Untuk memperoleh penjelasan yang lebih rinci, wartawan *Properti Indonesia*, Musfihin Dahlan dan Joko Yuwuno, mewawancarai Ir. Suyono MSc., Asisten I Menteri Negara Perumahan Rakyat (Menpera) yang selama ini ditugasi mengkordinasikan penyiapan RPP tersebut. Berikut ini petikannya:

Apa yang prinsipal dari PP mengenai Kasiba?

Undang-undang menyebutkan para pengusaha di bidang perumahan membangun harus di atas kawasan siap bangun (Kasiba). Sedang yang ditugasi mengelola Kasiba adalah BUMN atau badan lain yang dibentuk oleh pemerintah. Swasta tidak dibenarkan. Namun swasta diberi kesempatan mengelola lingkungan siap bangun (Lisiba) yang berdiri sendiri.

Apa ukuran yang dipakai untuk menentukan suatu Kasiba?

Sementara ini satuan yang dipakai adalah satuan unit rumah dalam suatu kawasan. Kasiba terkecil diproyeksikan dapat menampung 6.000 - 7.000 unit rumah secara berimbang, 1 : 3 : 6. Kira-kira sama dengan satu kelurahan. Sedangkan luasnya tergantung pada kepadatan suatu wilayah. Kalau ditengah kota, yang menye diakan rumah rumah susun, tentu luasnya tidak sama dengan di pinggir kota yang menyediakan rumah horisontal. Jadi relatif. Untuk kawasan di pinggir kota, mungkin berkisar antara 200 - 300 hektar. Dalam satu Kasiba bisa terdiri dari beberapa Lisiba, tergantung kebutuhannya.

Tadi Bapak menyebutkan Lisiba yang berdiri sendiri, apa maksudnya ?

Lisiba yang berdiri sendiri ukurannya lebih kecil dari Kasiba, dengan syarat harus berada di tengah-tengah permukiman yang sudah ada, atau berada di tengah-tengah kawasan industri.

Setelah PP Kasiba diberlakukan, bagaimana nasib lahan-lahan yang sudah dikuasai oleh developer sekarang ini?

Penguasaan lahan oleh developer itu ada dua pengertian. Pertama ada yang hanya mengantongi ijin lokasi, dan kedua memiliki ijin lokasi dan telah disertai pembebasan lahan. Ada yang sudah membebaskan lahan sesuai dengan ijin lokasi, ada pula yang baru sebagian. Kepada pemegang ijin lokasi diberi kesempatan menyelesaikan pembebasan lahan, sesuai jangka waktu yang ditetapkan dalam SK ijin lokasi dengan perpanjangan sesuai dengan Peraturan Menteri Negara Agraria.

Dengan diberlakukannya PP Kasiba ini, semua ijin lokasi akan diinvetarisir dan ditinjau kembali. Sedangkan lahan yang telah dibebaskan, diberikan masa tenggang selama 8 tahun membangun. Tapi ini masih ancer-ancer, karena masih mungkin terjadi perubahan. Setelah masa tenggang 8 tahun tersebut, apabila masih belum dibangun, maka lahan tersebut akan negara, dalam hal ini BP Kasiba dengan ganti rugi sesuai harga waktu pembebasan.

Setelah masa tenggang 8 tahun tersebut, apabila masih belum dibangun, maka lahan tersebut akan dikuasai negara, dalam hal ini BP Kasiba dengan ganti rugi sesuai harga waktu pembebasan

Misalkan, ada rencana sebuah kota baru yang diproyeksikan selesai dalam tempo 20 tahun. Ini kan lebih lama dari masa transisi? Siapa yang bertanggung jawab menyelesaikannya?

Tentu Pemerintah yang akan menyelesaikannya, selama RUTR-nya belum diubah oleh Pemda. Ada option lain, kerja sama operasi (KSO) antara BP Kasiba dengan developer. Tetapi penetapan lahan, harga jual, tentu berada di tangan BP Kasiba.

Bagaimana dengan kota-kota baru yang sekarang sedang dikembangkan ?

Untuk kota baru Kasibanya disesuaikan peruntukkannya

penetapan lahan, harga jual, tentu berada di tangan BP Kasiba.

Bagaimana dengan kota-kota baru yang sekarang sedang dikembangkan?

Untuk kota baru Kasibanya disesuaikan peruntukkannya sebagai kota baru. Kalau hanya merupakan bagian-bagian dari kota, Kasibanya dibuat sesuai dengan rencana bagian wilayah kota. Nanti BP Kasiba anak banyak bekerjasama dengan Pemda.

Dalam penyiapan Kasiba apa saja tanggung jawab BP Kasiba?

BP Kasiba nanti akan menyiapkan lahan siap bangun. Membangun infrastruktur primer dan sekunder. Sedangkan infrastruktur lainnya, diserahkan kepada developer yang akan membangun.

Bagaimana mekanisme pembebasan lahan untuk Kasiba?

Mekanismenya akan diatur oleh Menteri Negara Agraria. Sedangkan penetapan harganya, dilakukan melalui musyawarah. Kalau tidak ketemu, bisa dilakukan melalui mekanisme pencabutan hak melalui pengadilan. Nanti pengadilan yang menetapkan ganti rugi.

Bagaimana caranya developer dapat memperoleh lahan dalam suatu Kasiba?

Setiap developer mengajukan proposal, berapa jumlah rumah, tipe rumah yang akan dibangun. Kemudian BP Kasiba menyediakan lahan sesuai dengan peruntukkannya. Lahan yang sudah diberikan kepada developer harus sudah terbangun seluruhnya dalam tempo 4 tahun. Sekali lagi soal waktu ini belum final. Jadi proposalnya harus disesuaikan dengan kemampuan developer itu sendiri.

Apakah setiap developer juga diwajibkan membangun dengan pola 1 : 3 : 6 dalam Kasiba?

Seperti kami kemukakan di atas, developer mengajukan proposal sesuai dengan tipe rumah yang akan dibangunnya. Apakah memilih rumah mewah, rumah sedang atau rumah sederhana. Jadi setiap developer tidak harus membangun seluruhnya. Mereka akan bisa konsentrasi sesuai dengan spesialisasinya. Tetapi lahan yang disediakan BP Kasiba sudah jelas peruntukkannya. Lahan untuk rumah mewah, tentu harganya akan jauh lebih mahal dari lahan untuk rumah sederhana. Dengan cara ini diharapkan, subsidi silang yang diinginkan pemerintah, untuk membantu masyarakat miskin menjadi efektif.

Pada saat ini di wilayah Jabotabek, terdapat 51 ribu hektar lahan yang dikuasai developer. Lebih separohnya telah dibebaskan. Artinya pada masa transisi 8 tahun ke depan, akan terjadi pasokan rumah yang luar biasa jumlahnya. Bagaimana pendapat Bapak?

Ya, tentu. Tetapi kan penduduk Jabotabek juga besar. Penyerapan pasarnya juga besar. Saya pikir tidak ada masalah. Yang penting terbangun dalam masa delapan tahun tersebut. Soal pemasarannya, boleh lebih dari jangka waktu tersebut.

BUMN mana yang ditunjuk sebagai BP Kasiba?

Sampai saat ini disepakati adalah Perumnas. Ini adalah usulan Menteri PU dan Menteri Sekretaris Negara. Sedangkan Menteri Keuangan mengisyaratkan, jangan sampai membuat perusahaan baru.

Perumnas kan belum berpengalaman mengembangkan dan mengelola suatu kawasan sampai ribuan hektar. Apakah BUMN ini cukup siap menjadi BP Kasiba?

Sebetulnya sudah pernah di Surabaya dan di Bekasi. Hanya saja di Surabaya belum dilaksanakan. Sedangkan yang di Bekasi tidak jalan.

Apakah tidak terjadi* conflict of interest *nanti. Perumnas kan juga developer?

Nanti, bidang usaha Perumnas akan lebih difokuskan pada pengelolaan Kasiba. Sedangkan yang membangun biarlah swasta. Kecuali untuk yang tidak dijamah oleh swasta atau daerah terpencil yangswasta enggan ke sana. Itu kwajiban Perumnas membangun perumahan di sana ■

BTN

Pesimistis di Balik Optimistis

BTN akan menyalurkan dana sejumlah Rp 1,6 triliun untuk pembangunan 95.000 unit rumah. Bisakah pembangunan rumah itu tercapai di tengah makin langkanya ketersediaan lahan?

Kalau ada bank yang sedang 'montok' dana, maka BTN-lah banknya. Tiap bulannya, bank pemerintah ini secara rutin menerima dana segar tidak kurang dari Rp 18,5 miliar. Itulah dana tabungan perumahan para pegawai negeri sipil yang secara otomatis dipotong dari gaji mereka sejak Januari tahun lalu. Saat ini, dari dana Tabungan Perumahan Pegawai Negeri Sipil (Taperum PNS) itu saja, kotak kas BTN sudah dipenuhi uang lebih kurang Rp 250 miliar. Belum lagi dana yang bersumber dari masyarakat dan dana-dana murah yang disubsidi pemerintah untuk pembangunan perumahan seperti KLBI dan penyertaan modal pemerintah.

Yang jelas, "Dari segi dana kami siap membantu pemerintah untuk memenuhi target pembangunan perumahan," ujar Direktur Utama BTN Sjahrizal, optimistis. Tidak heran, jika untuk tahun 1994 ini BTN sanggup menyediakan dana sebesar Rp 1,6 triliun untuk pembangunan perumahan. Sejumlah Rp 880 miliar di antaranya dialokasikan untuk kredit pemilikan rumah (KPR), dengan unit rumah yang akan dibangun 95.000. Sedang sisanya, akan disalurkan dalam bentuk kredit konstruksi dan kredit pembebasan lahan bagi developer yang akan membangun rumah sederhana dan rumah sangat sederhana.

REALISASI PEMBIAYAAN PERUMAHAN BTN

Tahun	Realisasi (dalam unit rumah)	Dana (dalam miliar rupiah)
1989	113.000	-
1990	60.000	-
1991	57.000	-
1992	55.000	-
1993	78.000	900
1994	95.000*	1.600*

*Sedang berjalan — *Sumber:* Bank Tabungan Negara

TATAN RUSTANDI

SJAHRIZAL
BTN SIAP MEMBANTU PEMERINTAH

Target BTN untuk membangun 95.000 unit rumah ini, memang sebuah peningkatan cukup besar. Soalnya, tahun 1992 lalu BTN hanya mampu membiayai pembangunan rumah sejumlah 55.000 rumah. Sedang tahun 1993 lewat, naik menjadi 78.000 unit. Padahal, pada tahun 1989, pembiayaan BTN pada pembangunan perumahan malah mencapai 113.000 unit *(lihat Tabel)*.

Penurunan drastis itu, diakui Sjahrizal tak lain karena situasi ekonomi sulit akibat uang ketat yang berakibat melambungnya suku bunga pinjaman dalam kurun waktu 1990 sampai pertengahan 1993. Dengan semakin turunnya suku bunga dan bergairahnya kembali dunia usaha, termasuk sektor properti, maka pembangunan rumah yang dibiayai BTN kembali meningkat. "Kita optimistis tahun 1994 ini dapat membiayai 95.000 unit," ujar Sjahrizal kepada *Properti Indonesia* seusai acara Temu Nasional Menpera dengan Direksi BTN dan REI, awal bulan lalu di Jakarta.

Selain itu, BTN juga sudah mengambil kebijakan baru untuk membantu developer dalam menekan biaya dana, terutama dalam memberikan fasilitas kredit konstruksi. Misalnya, selama ini jaminan provisi 1 persen dari total kredit pembangunan perumahan harus dibayar tunai oleh developer. Sekarang, hal itu dapat diberikan dalam bentuk bank garansi, atau dalam bentuk sertifikat deposito dengan memperoleh suku bunga setara dengan suku bunga deposito BTN.

Masalahnya sekarang, memang pada ketersediaan lahan. Walaupun BTN mampu menyediakan dana, tetapi jika tanah yang dapat dibebaskan semakin susah diperoleh, tentu persoalannya tetap rumit. Tak heran jika pengamat properti Panangian Simanungkalit agak pesimistis. "Developer mana yang sanggup membangun rumah sebanyak itu?" katanya. Sebab, tanah sudah dikuasai kelompok orang-orang tertentu dengan jumlah begitu luas, hanya dengan berbekal selembar izin lokasi dari Pemda. Kalau pun masalah tanah akhirnya dapat dipecahkan, menyusul akan diberlakukannya program Kasiba April depan, Panangian menyarankan agar dalam pembangunan perumahan koperasi juga lebih banyak dilibatkan ■

Pria Takari Utama

TANAH

Bila Tanah Semakin Susah

Pembangunan RS dan RSS terhadang oleh ketersediaan lahan. Padahal dana dari Taperum PNS sudah mencapai Rp240 miliar.

Dengan menggunakan helikopter, Menpera Akbar Tandjung berkeliling Jabotabek. Setelah menyaksikan wilayah itu dari udara, Akbar bukannya lega. Alumnus Teknik Mesin UI ini malah menarik nafas panjang. Apa pasal? "Lahan-lahan di sekitar Jabotabek ternyata nyaris semua sudah dikuasai developer swasta," ungkapnya. Padahal, Akbar beserta rombongan terbang dalam rangka menyigi lahan untuk pembangunan perumahan rakyat bertipe sederhana dan sangat sederhana.

"Saya sudah susah mencari lahan," papar Akbar. Ada nada gelisah dalam untaian kata yang diucapkannya di depan acara Temu Nasional Menpera dengan Direksi BTN dan REI, awal bulan lalu itu.

Menyadari fakta demikian, Menpera langsung bereaksi. Keadaan ini tak bisa dibiarkan. Lalu, dengan nada keras ia mengatakan bahwa Perumnas harus bergerak cepat dan jangan kalah dengan swasta dalam membebaskan lahan. Bahkan, demikian Akbar, kalau perlu Direktur Pertanahan Perum Perumnas jangan hanya berkantor di Gedung Perumnas, tapi langsung terjun ke lapangan mencari tanah. "Target pengadaan rumah untuk Pelita VI harus tercapai. Bagaimana pun, *the show must go on*. Sebelum saya dimarahi Bapak Presiden, lebih baik saya marahi dulu Perumnas," tegas Akbar. Lantang sekali.

Kegusaran Menpera itu, boleh jadi masuk akal. Sebab, pada Pelita VI, pembangunan perumahan untuk rumah sederhana dan rumah sangat sederhana ditekadkan harus mencapai 600 ribu unit. "Saat ini tak kurang dari 2 juta rakyat kita yang belum mempunyai rumah yang layak huni," ujar Akbar. Untuk memenuhi kebutuhan itu, setiap tahunnya, diperlukan pembangunan rumah baru sebesar 720 ribu unit. Dan, kalau dimasukkan target-target pembangunan yang ketinggalan di tahun-tahun sebelumnya, harus dibangun 1 juta unit rumah per tahun.

Agar pembangunan 600 ribu unit rumah pada Pelita VI itu tercapai, diperlukan lahan tidak kurang dari 10 ribu hektar. Khusus untuk pembangunan yang dilakukan Perumnas sendiri, Menpera telah menugaskan BUMN tersebut agar membebaskan lahan 1.500 sampai 2.000 hektar. Tanah seluas itu akan digunakan untuk membangun 100 ribu sampai 150 ribu unit rumah.

TATAN RUSTANDI

MENPERA DALAM ACARA TEMU NASIONAL REI
SUDAH SUSAH MENCARI LAHAN

Memang, untuk mencapai target tersebut, Perumnas tidak sendirian. Para pelaku pembangunan perumahan yang lain adalah pihak swasta (REI) dan koperasi. Dari 600 ribu unit yang harus dibangun tersebut, 300 ribu unit di antaranya ditugaskan kepada Perum Perumnas. Sedang sisa yang separuhnya, dibagi antara swasta (REI) dan koperasi. Pihak swasta akan mendapat "kue" 240 ribu unit, sedang koperasi diberi kesempatan untuk membangun sejumlah 60 ribu unit. Khusus untuk swasta, Menpera meminta REI agar juga memikirkan kontribusinya dalam pengadaan rumah tersebut lewat konsep hunian yang berimbang 1:3:6.

Pembangunan perumahan tersebut akan disebar pada sembilan wilayah: Jabotabek, Bandung, Semarang, Yogyakarta-Solo, Surabaya, Medan, Ujung Pandang, Kalimantan Timur (terutama Samarinda dan Balikpapan) dan Batam. Khusus untuk wilayah Jabotabek, pembangunan perumahan itu akan diutamakan pada daerah-daerah yang punya akses pada angkutan umum massal kereta api.

Dari keseluruhan target pembangunan perumahan pada Pelita VI tersebut, sejumlah 300 ribu atau separuh di antaranya akan dibangun dengan menggunakan dana Tabungan Perumahan Pegawai Negeri Sipil (Taperum PNS). Saat ini, menurut Akbar, dari Taperum tersebut telah terkumpul dana Rp 240 miliar. Sedang yang terpakai baru sekitar Rp 480 juta. Mengapa dana yang kini disimpan dalam kas Bank Tabungan Negara itu tak banyak terpakai? "Suplai rumah kecil, meskipun *demand*-nya besar sekali," ujar Akbar.

Kecilnya rumah yang dapat dibangun itu, tak lain karena makin sulitnya memperoleh lahan. "Dulu kita kesulitan dana untuk pembangunan perumahan. Tapi sekarang, ketika dana cukup tersedia, kendalanya malah sulit memperoleh lahan," tutur Menpera. Jadi? Pengendalian penguasaan lahan lewat konsep Kasiba, tampaknya sudah tak dapat ditunda-tunda lagi ■

Pria Takari Utama

Pengadaan Tanah Melalui Reklamasi

SUNARIO BASUKI

TATAN RUSTANDI

Sekali pun reklamasi dibiayai developer, namun areal tanah yang direklamasi bukan kepunyaannya, melainkan termasuk tanah yang langsung dikuasai oleh negara (tanah negara).

Tersedianya tanah yang memadai untuk pembangunan atau perluasan suatu proyek di lokasi yang cukup menarik, terutama di wilayah DKI Jakarta, merupakan tantangan bagi setiap developer. Karena itu para developer berusaha mendapatkan areal tanah di sekitar proyek yang sedang dibangun. Namun, tidak selalu dapat dipenuhi apa yang dikehendaki, terutama jika proyeknya berbatasan dengan laut dan dibatasi oleh garis sempadan pantai. Maka diusahakan "menciptakanlah" tanah yang diperlukan untuk memperluas areal proyek, sepanjang mendapat izin dari Pemda setempat.

Kegiatan "menciptakan" tanah itu lazim disebut reklamasi. Reklamasi berasal dari kata *reclamation* yang berarti kegiatan/pekerjaan memperoleh tanah. Sedang *reclaim* sama dengan menjadikan tanah dari rawa/laut dengan cara mengeringkan rawa atau laut yang bersangkutan. Dan, *"reclaimland"* adalah tanah yang dimanfaatkan dengan cara mengeringkan rawa atau laut.

Dengan demikian reklamasi dapat diartikan kegiatan pengadaan tanah dengan menimbuni atau pengurugan laut; seperti yang telah dilaksanakan oleh developer PT. Taman Harapan Indah (THI) yang mengadakan reklamasi untuk perumahan mewah Pantai Mutiara di Jakarta Utara (*Kompas*, 11 Januari 1994).

Dengan reklamasi, maka "diciptakan" areal tanah untuk pembangunan perumahan dengan menimbuni laut dengan biaya dari pihak developer. Selanjutnya kegiatan tersebut dapat terlaksana setelah mendapat izin dari Pemda setempat.

Bagaimana status tanah yang diciptakan melalui reklamasi? Ditinjau dari ketentuan UUPA dan penjelasannya dapat diuraikan sebagai berikut:

Berdasarkan pasal 1 ayat 1 UUPA, areal tanah yang diciptakan melalui reklamasi, pada hakekatnya termasuk "wilayah Indonesia", sebagai kesatuan tanah air dari seluruh rakyat Indonesia atau Bangsa Indonesia dan pada tingkatan tertinggi dikuasai oleh negara sebagai organisasi kekuasaan seluruh rakyat atau Badan Penguasa seperti disebut dalam pasal 2 ayat 1 UUPA.

Sedang dalam Penjelasan Umum UUPA No.II/2 tertulis: "Kekuasaan Negara RI tersebut meliputi semua tanah baik yang sudah dihaki oleh seseorang maupun yang tidak (yang belum dikuasai dengan suatu hak atas tanah atau yang disebut: Tanah Negara). Dan, atas tanah negara tersebut negara dapat memberikan kepada orang atau badan hukum dengan suatu hak atas tanah menurut peruntukan dan keperluannya".

Berdasar uraian di atas dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut. Pertama, tanah yang diciptakan melalui reklamasi adalah menjadi bagian yang tidak terpisahkan dari wilayah Indonesia dan termasuk tanah kepunyaan bangsa Indonesia.

Kedua, karena belum dikuasai secara legal dengan sesuatu hak atas tanah, maka areal tanah yang diciptakan melalui reklamasi berstatus "tanah negara", yaitu tanah yang langsung dikuasai oleh negara.

Ketiga, supaya dapat dikuasai dan digunakan oleh developer secara legal, wajib diajukan permohonan hak yang sesuai dengan peruntukannya. Hak yang paling tepat adalah HGB dengan jangka waktu 30 tahun dan dapat diperpanjang 20 tahun lagi selama areal tanah tersebut masih diperlukan.

Dengan demikian, sekali pun kegiatan reklamasi tersebut dibiayai oleh developer, namun areal tanah yang diciptakan melalui reklamasi atau penimbunan laut adalah bukan kepunyaannya, melainkan termasuk tanah yang langsung dikuasai oleh negara (tanah negara). Tidak berbeda dengan kegiatan para developer yang melaksanakan pembebasan tanah, juga perlu membelanjakan uangnya untuk memberikan ganti rugi kepada para pemilik tanah/penggarap, untuk memperoleh tanah negara. Bedanya, pada reklamasi relatif lebih mudah dilaksanakan. Sedang pada pembebasan tanah developer langsung berhadapan dengan para pemilik tanah/penggarap dalam bermusyawarah untuk pemberian ganti rugi.

Kegiatan reklamasi perlu pula memperhatikan UU No. 4 Tahun 1982 tentang Ketentuan-ketentuan Pokok Pengelolaan Lingkungan Hidup. Karena, bagaimana pun, kegiatan reklamasi juga menyangkut biota laut yang ikut tertimbun, yang kalau tidak dilakukan dengan hati-hati, akan mengganggu keseimbangan ekosistem. Di samping itu, perlu juga diperhatikan agar pelaksanakan reklamasi tidak membawa dampak yang mengganggu kepentingan umum, seperti kasus terganggunya PLTU Muara Karang (*Kompas*, 11 Januari 1994)■

Penulis, Pengajar Hukum Agraria Fakultas Hukum UI, Depok.

HAK PAKAI

Hak Pakai Naik Kelas, Pasar Terbuka Luas

Pasar properti apartemen dan perkantoran yang dijual secara strata title *akan semakin luas. Kendala yuridis akan teratasi dengan "naik kelas"-nya status tanah hak pakai.*

Seorang developer apartemen tampak begitu ceria ketika melangkahkan kali keluar dari kantor sebuah konsultan hukum properti di bilangan Segi Tiga Emas, Jakarta. Angin apa yang menerpa? Selidik punya selidik, rupanya sang developer itu baru saja mendapat informasi penting dari konsultan hukumnya. Dalam bulan-bulan mendatang ini, demikian info yang dia dapat, kendala yuridis warga negara asing dalam memiliki apartemen di Indonesia akan segera teratasi. "Saya plong betul rasanya, jika itu dapat direalisir," kata developer yang tak mau disebutkan namanya itu.

Kegembiraan sang developer boleh jadi masuk akal. Soalnya, saat ini dia sedang menyelesaikan pembangunan beberapa tower apartemen mewah di sebuah kawasan strategis di Jakarta. Jika proyek apartemen mewah itu selesai dan kepastian boleh tidaknya WNA memiliki unit apartemen di sini belum juga jelas, tentu bisa membahayakan pemasaran apartemen itu. Soalnya, pasar yang lebih menganga di masa datang adalah apartemen kelas menengah ke bawah. Sedang untuk apartemen kelas atas, diperkirakan akan mengalami kelebihan pasok. Puncak kelebihan pasok tersebut, seperti perkiraan para pakar properti, akan terjadi tahun 1996. Seandainya WNA tetap tidak dibolehkan memiliki unit apartemen di Indonesia, bisa dipastikan developer tersebut akan kelimpungan. Sebab, bidikan pasar apartemen mewah memang lebih banyak diarahkan pada kaum ekpatriat itu. Padahal, soal boleh tidaknya WNA memiliki apartemen di sini masih dipermasalahkan secara yuridis.

Dalam berbagai kesempatan, Menpera Akbar Tandjung mengutarakan bahwa sekarang soal pemilikan unit apartemen oleh WNA masih sedang dibahas. Ada beberapa kemungkinan jalan keluar yang ditawarkan. Pertama, WNA boleh membeli apartemen, tapi terbatas pada lantai enam ke atas. "Sedang lantai 1 sampai 5 hanya boleh dimiliki WNI," jelas Menpera Akbar Tandjung di hadapan peserta Temu Nasional Menpera dengan Direksi BTN dan REI bulan lalu di Jakarta. Formula seperti ini tampaknya mengacu pada pola yang diterapkan di Singapura. Jalan kedua yang bisa ditempuh adalah dengan membangun apartemen itu di atas tanah hak pakai.

Namun, usulan yang pertama ini didebat oleh para pakar hukum. Prof. Boedi Harsono, guru besar hukum tanah pada Universitas Indonesia dan Trisakti memandang, model penjualan apartemen seperti di Singapura itu tak bisa diterapkan di sini. Sebab, antara apartemen dengan tanah tempat berdirinya bangunan itu tak bisa dipisah-pisahkan. Sehingga, status subyek hukum apartemen juga tergantung dari status tanahnya. Menurut Boedi, meskipun soal penjualan apartemen tunduk pada UU Rumah Susun, tapi karena pada apartemen juga tersangkut soal pemilikan bersama atas tanah tempat berdirinya apartemen, maka otomatis soal siapa yang berhak memiliki apartemen juga tergantung pada ketentuan UUPA. Sesuai dengan ketentuan pasal 21 ayat 1 UUPA, hak milik hanya boleh dimiliki oleh warga negara Indonesia. Jadi, dengan

TATAN RUSTANDI

SALAH SATU APARTEMEN YANG AKAN DIJUAL SECARA STRATA TITLE
PASAR AKAN TERBUKA LUAS

pola pertama ini, secara yuridis tidak sesuai dengan ketentuan UUPA yang berlaku.

Akan halnya formula kedua, di mana apartemen itu dibangun di atas tanah hak pakai, dinilai kalangan yuris lebih cocok jika unit apartemen mau dijual kepada WNA. Soalnya, berbeda dengan hak milik dan hak guna bangunan yang tak boleh dipunyai WNA, maka terhadap hak pakai justru dibolehkan. Berdasarkan pasal 42 UUPA, hak pakai dapat dipunyai WNA yang berdiam di Indonesia atau badan hukum asing yang mempunyai perwakilan di Indonesia. Sehingga, "Boleh saja WNA atau badan hukum asing mempunyai unit apartemen dengan hak milik atas satuan rumah susun," jelas Sunario Basuki, pengajar hukum agraria Fakultas Hukum UI.

Persoalannya, selama ini para developer enggan membangun apartemen di atas tanah hak pakai. Padahal, mereka membangun antara lain dengan sasaran pasarnya para ekspatriat yang berdomisili di Indonesia. Secara yuridis, penggunaan hak pakai memang lebih tepat. Tetapi secara ekonomis, membangun di atas tanah hak pakai dinilai kurang menguntung. Pertama, karena jangka waktunya pendek (hanya 10 tahun). Kedua, tanah dengan status hak pakai tak bisa dijadikan agunan untuk memperoleh kredit dari bank.

BILA HAK PAKAI DAPAT DITUNJUK SEBAGAI AGUNAN HIPOTIK, BOLEH JADI MENGUNTUNGKAN DEVELOPER. JIKA DI ATASNYA DIBANGUN APARTEMEN, BISA DIJUAL SECARA *STRATA TITLE* KEPADA ORANG ASING

Belakangan, kedua kendala terha-dap hak pakai ini sudah mulai diantisipasi. Tentang jangka waktunya yang hanya 10 tahun misalnya, Menteri Negara Agraria/ Kepala BPN Soni Harsono sedang mengambil langkah untuk memberikan jangka waktu hak pakai yang lebih panjang. Dalam sebuah seminar properti beberapa waktu yang lalu, Soni menyatakan bahwa mengingat pembangunan rumah susun memerlukan biaya yang cukup besar, perlu dipikirkan pemberian jangka waktu yang lebih lama, sekitar 25 atau 30 tahun, khusus untuk rumah susun.

Sedang mengenai hak pakai yang selama ini tak bisa dijadikan agunan secara hipotik, juga sedang diambil tindakan antisipatif. Ketika berbicara di depan pengurus DPP REI Riau di Pekanbaru tempo hari, Menpera Akbar Tandjung mengatakan bahwa pemerintah sedang membahas kemungkinan tanah berstatus hak pakai dijadikan agunan. Sebuah tim yang membahas hal itu, telah memasukkan usulan agar tanah hak pakai dimasukkan sebagai salah satu hak yang dapat diagunkan dalam rancangan UU Hak Tanggungan yang sedang disusun. Selama ini, hak yang bisa diagunkan secara hipotik yang ditunjuk UUPA hanya tiga: hak milik, hak guna bangunan dan hak guna usaha.

PARA EKSPATRIAT SUBJEK HUKUM HAK PAKAI

Bila hak pakai dapat ditunjuk sebagai agunan hipotik, boleh jadi menguntungkan developer. Jika di atasnya dibangun apartemen, bisa dijual secara *strata title* kepada orang asing. Keuntungan lain, tentu bisa dijaminkan pada bank untuk memperoleh kredit konstruksi dan jaminan dalam pemberian kredit pemilikan apartemen (KPA) bagi pembeli hak milik atas satuan rumah susun.

Dengan waktu hak pakai yang lebih lama dan dapat dijadikan jaminan hipotik, maka tidak akan ada lagi perbedaan antara hak pakai dengan hak guna bangunan. Bahkan, pada satu sisi hak pakai lebih menguntungkan, karena apartemen yang didirikan di atas hak itu dapat juga dijual kepada WNA. Menurut Sunario Basuki dalam tulisannya *Segi Yuridis Pemilikan Unit Apartemen oleh WNA* (lihat: *Properti Indonesia,* Edisi Februari 1994), kelak developer justru akan memilih status tanah hak pakai untuk membangun apartemen ketimbang hak guna bangunan. Karena, dengan hak pakai itu jangkauan peluang dan segmen pasar apartemen dan perkantoran yang dijual secara *strata title* menjadi tidak terbatas. Baik WNI, WNA, badan hukum Indonesia maupun badan hukum asing boleh saja memilikinya.

Status hak pakai yang "naik kelas" ini, tentu akan memperluas peluang pasar bagi developer. "Ini merupakan potensi pasar yang cukup besar," ujar Franz Astani, Direktur PT Suryaraya Prawira kepada Hadi Prasojo dari *Properti Indonesia*. Developer yang membangun Apartemen Casablanka ini membeberkan besarnya pasar apartemen untuk orang asing. "Tak usah ekspatriat dari Eropa atau Amerika. Ekspatriat dari Asia, terutama Jepang saja, potensi pasar WNA yang akan membeli apartemen di sini sungguh besar," tutur Franz bersemangat.

Gong yang ditunggu-tunggu orang tentulah RUU Hak Tanggungan itu. Menurut Menteri Negara Agraria Soni Harsono kepada *Properti Indonesia*, proses RUU yang penting itu saat ini sudah berada di Setneg. Banyak kalangan berharap agar RUU tersebut cepat diproses dan dibahas di DPR, untuk kemudian dijadikan UU ■

Pria Takari Utama

BALI NIRWANA RESORT

Alot di Tanah Lot

Pemerintah mengancam akan mencabut izin proyek Bali Nirwana Resort. Mengapa dulu izin-izin diberikan jika memang lokasi itu bisa mengganggu peribadatan ummat Hindu Bali?

ISTIMEWA

TANAH LOT, BALI
KESUCIANNYA TERGANGGU PROYEK BNR

Kelompok usaha Bakrie, belakangan selalu menja di berita media massa. Lihat saja proyek Apartemen Taman Rasuna (ATR) yang terjual 1.200 unit dalam sehari dan membuat orang tercengang. Kejadian serupa terjadi ketika proyek Bali Nirwana Resort (BNR) diluncurkan Nopember 1993 silam. Sebanyak 150 unit villa habis dipesan. Orang pun berdesis: boleh jadi Bakrie lagi hoki dan pintar merekayasa pasar.

Namun setelah 3 bulan proyek BNR berjalan, resort yang dirancang Greg Norman itu mulai mengundang problema. Resort seluas 120 hektar yang berlokasi di Desa Beraban, Kabupaten Tabanan itu, dipersoalkan masyarakat Hindu Bali. Masalahnya, areal itu dapat mengganggu kesucian Pura Tanah Lot yang berada tidak jauh dari lokasi BNR. Beberapa tokoh masyarakat Bali dan mahasiswa protes dan menuntut agar proyek BNR dibatalkan. Padahal, pihak Bakrie sudah mengantongi semua perizinan yang diperlukan.

Protes masyarakat Bali itu ditanggapi serius oleh Menteri Negara Agraria/Ketua BPN Soni Harsono. "Pemerintah tidak menutup kemungkinan untuk mencabut izin lokasi BNR, bila persoalan peruntukan lokasi gagal diatasi secara musyawarah," ujar Soni Harsono. Pernyataan Soni Harsono itu terkesan baik dan mengakomodir aspirasi masyarakat Bali yang masih kuat memegang tradisi dan budaya. Namun, mungkinkah izin yang telah diberikan itu dicabut? Orang pun bertanya-tanya. Kalau memang di lokasi itu RUTR-nya bukan untuk daerah resort dan bisa mengganggu peribadatan masyarakat setempat, mengapa dulu izinnya dikeluarkan. Jika ancaman Soni untuk mencabut izin itu dilakukan, boleh jadi dunia usaha pun mempertanyakan kepastian perizinan dalam berusaha di sini.

Pihak Bakrie yang dihubungi mengaku, bahwa pihaknya telah memenuhi semua prosedur dan persyaratan yang ditetapkan pemerintah. "Semua ketentuan untuk membangun sebuah proyek seperti kelengkapan SP3L, izin lokasi, peruntukkan wilayah menurut RUTR, IMB dan izin investasi untuk membangun BNR sudah kami penuhi," tegas Iwan Hendradi B.I., Direktur Development Grup Bakrie kepada *Properti Indonesia*.

Karena itu, masalah pembatalan atau pencabutan izin lokasi BNR, menurut sementara kalangan justru bisa menimbulkan ketidak pastian hukum dan ketidakpastian berusaha di Indonesia. Anggota Komisi II DPR RI Ali Hardi Kiaidemak mengingatkan, bahwa semua pihak harus mengacu pada ketentuan Pakto 23. "Tujuan dikeluarkannya Pakto 23 kan untuk memudahkan perizinan dan menjamin kepastian berusaha," katanya. Investor sudah mengikuti semua aturan dan menginvestasikan uangnya dalam jumlah cukup besar. Kalau sampai izin BNR dicabut tanpa memperhatikan kepentingan pengusaha, menurut pengamatan Ali Hardi, jelas akan mengganggu iklim investasi di Indonesia.

Pada hemat Ali Hardi yang juga ketua tim pertanahan FPP, pemerintah seharusnya mengamankan keputusan yang sudah diambil oleh pemerintah. Kalau memang Bakrie sudah memenuhi semua persyaratan dan prosedur yang berlaku, maka secara yuridis tidak ada alasan untuk membatalkan proyek tersebut.

Sebenarnya, kalau disimak kasus BNR, agaknya bukan dari kesalahan prosedur hukum. Problemnya mungkin hanya soal komunikasi dan image building BNR yang kurang pas dalam persepsi masyarakat Bali. Menurut konstatasi Putu Setia, Ketua Forum Cendekiawan Hindu Indonesia, penamaan kawasan wisata Tanah Lot semata-mata salah kaprah. Sebab Tanah Lot itu nama pura dan bukan nama desa. Karena itu disarankannya, sebaiknya nama itu diganti menjadi Kawasan Wisata Beraban, sesuai dengan lokasi proyeknya. Konstatasi Putu ini diakui oleh Iwan Hendradi. "Maklum, yang merancang proyek ini kan orang asing yang kurang mendalami kondisi masyarakat Bali," kata tangan kanan Aburizal Bakrie ini. Kalau begitu, agaknya studi kelayakan dari segi antropologis, perlu diperhatikan sebelum membangun proyek properti ■ **Pras**

SENIOR CITIZENS ESTATE TARUMA RESORT PERTAMA DI INDONESIA

Sebuah Kawasan Hunian untuk para lanjut usia.

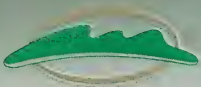
Terletak di keindahan panorama alam Jawa Barat.

Di perbukitan kaki Gunung Salak.

Hunian nyaman bebas polusi.

Sebilangan menit dari Bogor Kota.

Terdiri atas 200 unit Griya Lansia.

Berada dalam kawasan Taruma Resort.

PENGURUS YAYASAN BINA WREDHA SEJAHTERA : (DARI KIRI KE KANAN) SOEHARDI (ANGGOTA), PULUNGAN (BENDAHARA), PIET HARYONO (KETUA), ARIEF MOENANDAR (ANGGOTA), DAN PARHIMPUNAN SIREGAR (ANGGOTA)

Bersamaan dengan suksesnya Pembangunan Nasional, sekaligus menimbulkan berbagai masalah. Satu di antaranya adalah masalah lanjut usia, sebagai konsekuensi dari meningkatnya usia harapan hidup (*life expectancy*) penduduk Indonesia menjadi rata-rata 65 tahun pada akhir Pembangunan Jangka Panjang Pertama (PJP I). Biro Pusat Statistik memproyeksikan, pada tahun 2000 mendatang, jumlah penduduk lanjut usia di atas 60 tahun akan mencapai 16,2 juta jiwa. Lebih kurang 30 persen bertempat tinggal di perkotaan.

Pembangunan juga membawa perubahan pola hubungan kekeluargaan dari sistem keluarga luas (*extended family*) menjadi keluarga kecil bahagia. Kecenderungan keluarga-keluarga dari generasi era pembangunan di kota-kota besar lebih mengutamakan "privacy", sehingga hidup bersama tiga generasi, orang tua, anak dan cucu dalam satu keluarga, makin tidak populer. Keadaan ini menyebabkan peran orang tua dalam satu keluarga jauh berkurang yang pada gilirannya dapat menyebabkan para orang tua lanjut usia merasa teralienasi dari lingkungannya.

Perserikatan Bangsa-Bangsa (PBB), menilai masalah lanjut usia pada dasawarsa belakangan ini, telah menjadi isu global yang begitu penting untuk ditangani secara bersama. Karena itu badan dunia tersebut telah menetapkan tanggal 1 Oktober 1991 sebagai Hari Lanjut Usia Internasional. Sedangkan di negara kita, Majelis Pemusyawaratan Rakyat (MPR) dalam salah satu ketetapannya yang tertuang dalam GBHN 1993, secara eksplisit menyebutkan salah satu pelayanan sosial yang penting pada PJP II ditujukan pada penduduk lanjut usia (Lansia).

KAWASAN HUNIAN UNTUK PARA LANSIA: BUKAN PANTI JOMPO

Beberapa pejuang dan mantan pejabat tinggi yang tergabung dalam Yayasan Bina Wredha Sejahtera menilai, bahwa masalah-masalah yang muncul akibat meningkatnya populasi Lansia perlu pula diantisipasi oleh swasta. "Kami ingin berpartisipasi membantu program pemerintah dalam menangani masalah Lansia ini," ujar Letjend (Purn) Piet Haryono, mantan Direktur Utama Pertamina, yang menjabat Ketua Yayasan.

Bentuk partisipasi Yayasan ini, adalah berupa program terpadu kawasan hunian untuk para Lansia (*village for the elderies*) golongan menengah ke atas yang potensial. "Bagi golongan bawah dan jompo, kita harapkan ditangani oleh Pemerintah, sesuai dengan amanat GBHN," kata Piet Haryono lanjut. Kawasan hunian ini, bentuknya kira-kira sama dengan "Retirement Care Estate" di Australia, yang diadaptasi sesuai dengan kebudayaan dan kebutuhan para Lansia di sini.

MAKET SENIOR CITIZENS RESIDENTIAL ESTATE

"Kawasan hunian ini, bukan panti jompo," ucap Piet mengingatkan. "Ini suatu kawasan yang memungkinkan para Lansia potensial dapat menikmati hari tuanya secara mandiri. Di sana mereka juga bisa mengembangkan kemampuannya yang masih dapat disumbangkan kepada bangsa dan negara ini. Jadi berbeda sekali dengan panti jompo."

Program Yayasan ini disambut oleh PT. Pasir Wangun yang sedang mengembangkan suatu kawasan Taruma Resort seluas 1100 hektar lebih di selatan kota Bogor, dengan menyediakan area seluas 5 hektar. "Kami mendukung program kemanusiaan yang idealis ini," ujar Ir. Rusli Ruslan, wakil Direktur Utama. "Perhatian kepada Lansia untuk dapat menikmati hidup hari tua yang layak dan nyaman perlu mendapat dukungan semua pihak."

BERADA DI TENGAH ALAM BEBAS POLUSI

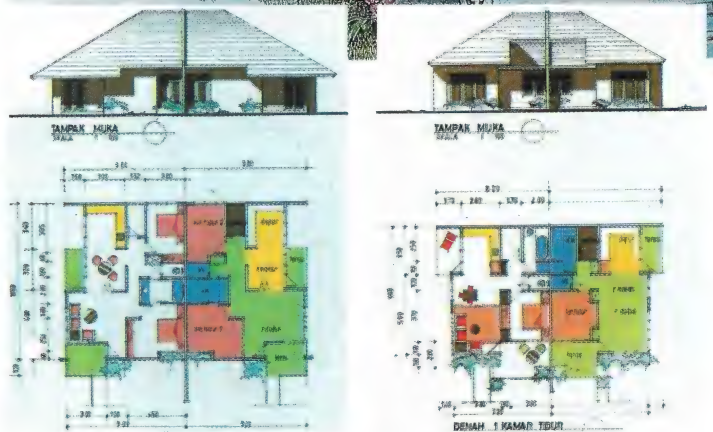
Lokasi Taruma Resort, yang terletak di kaki Gunung Salak, pada ketinggian 500 meter di atas permukaan laut, dengan suhu rata-rata berkisar 25 derajat, menurut Direktur Marketing, Agus Winarno, sangat cocok untuk pengembangan program hunian bagi Lansia ini. Lagi pula jaraknya dari kota Bogor hanya dua kilometer, sedang dari Jakarta lewat jalan Toll Jagorawi, dapat dicapai dalam tempo kurang dari 45 menit. ''Panorama alamnya indah. Jauh dari kebisingan dan bebas polusi.''

Kesamaan visi antara Yayasan dan developer Taruma Resort dalam memandang permasalahan Lansia tersebut, akhirnya dituangkan dalam suatu naskah Memorandum Kerjasama Pembangunan Kawasan Hunian Lanjut Usia, yang ditandatangani pada 23 Januari 1994 lalu. Tertera yang mewakili Yayasan Bina Wredha Sejahtera adalah Piet Haryono, Ketua Umum dan dari PT. Pasir Wangun diwakili oleh Direktur Utamanya, Erry Mochamad Syofriady.

200 UNIT GRIYA LANSIA

Program di atas akan dikembangkan dalam suatu proyek senilai Rp 30 miliar. Menurut Piet Haryono, proyek ini merupakan percontohan hunian Lansia pertama di Indonesia. Dipilihnya kawasan Taruma Resort, selain developer PT. Pasir Wangun yang cukup responsif, juga karena kawasan Taruma Resort dinilai cocok. ''Kondisi alamnya memungkinkan. Udaranya segar, nyaman. Dan yang lebih penting bebas polusi. Orang lanjut usia itu, fisiknya sudah lemah. Kalau hidup di tengah-tengah polusi, sama saja memperpendek umur mereka,'' ungkap Piet.

Pengembangan dilapangan akan dilakukan oleh PT. Pasir Wangun berupa kawasan hunian untuk para Lansia yang disebut SENIOR CITIZENS RESIDENTIAL ESTATE TARUMA RESORT. Di atas area seluas 5 hektar, akan dibangun sebanyak 200 unit Griya Lansia: terdiri atas tipe 45 meter persegi dengan satu kamar tidur utama dan satu ka-mar tidur pembantu, tipe 60 meter persegi dengan dua kamar

BLOCK PLAN SENIOR CITIZENS RESIDENTIAL ESTATE

GRIYA LANSIA DALAM IMPRESI ARTIS (ATAS) DAN GAMBAR TAMPAK MUKA TIPE 90 DAN TIPE 60 (BAWAH)

tidur utama dan satu kamar tidur pembantu dan tipe 90.

Kawasan hunian ini dilengkapi pula dengan berbagai fasilitas lainnya antara lain Hostel dengan kapasitas 40 kamar, lengkap Ruang Bersama, Ruang Service dan Administrasi. Disediakan pula Ruang Perawatan (nursing home) untuk 20 tempat tidur, Ruang Kantor seluas 1000 meter persegi, Kolam Renang, Kolam Pemancingan, Mushola dan Gazebo. Akan terdapat pula suatu Club House yang khusus untuk para Lansia yang fasilitas Ruang Baca, Ruang Kreatif, Ruang Hiburan, Salon serta Toko untuk menjual hasil kerajinan tangan para lansia.

Di kawasan hunian ini disediakan hostel. Yaitu sarana hunian yang dirancang bagi para Lansia yang mempunyai handicap.''Pada week-end, para cucu, anak-anak dapat berkunjung ke sini. Mereka bisa menginap beramai-ramai di Griya Lansia yang disewakan Badan Pengelola. Bercengkarama di ruang bersama. Pokoknya aktivitas seperti itu akan diberikan pelayanan sebaik-baiknya, tanpa mengusik ketenangan Lansia yang lain,'' tukas Agus Winarno, menjelaskan.

Setiap Griya Lansia, oleh developer dirancang sedemikian rupa sesuai dengan kondisi fisik dan psikologis para Lansia. Karena itu tidak akan dijumpai rumah dengan trap yang tinggi umpamanya. Penataan ruang dibuat dengan

konsep yang memudahkan gerak dan mobilitas penghuni. "Kami memperhatikan sampai ke hal-hal yang kecil-kecil, seperti lantai, closset, ubin kamar mandi, disesuaikan dengan kondisi fisik para Lansia," ujar Ir. A. Shonny Archaul, Wakil Direktur PT. Pasir Wangun yang terlibat langsung dalam pengerjaan desain proyek ini, bersama Arief Munandar Direktur PT JAS yang juga pengurus yayasan.

Selain itu, pada setiap Griya Lansia dilengkapi pula dengan satu sambungan saluran telepon (SST), sambungan listrik dari PLN dan fasilitas air minum dari *water treatment* yang sengaja dibangun untuk mengalirkan air dari mata air pegunungan. "Setiap Griya Lansia akan kami lengkapi fasilitasnya, sesuai dengan kebutuhannya," sambung Shonny.

DIKELOLA OLEH BADAN PROFESIONAL

Berbeda dengan real estate biasa, SENIOR CITIZENS RESIDENTIAL ESTATE TARUMA RESORT ini akan dikelola oleh suatu Badan profesional yang dibentuk oleh Yayasan. Badan pengelola inilah, nantinya yang akan bertanggung jawab terhadap seluruh manajemen kawasan, mulai dari pemeliharaan fisik bangunan, kebersihan, keamanan sampai kepada menangani masalah-masalah yang dihadapi penghuni. "Maklum yang bermukim di kawasan ini para lanjut usia. Tentu ada saja masalah yang mungkin timbul. Entah itu masalah kesehatan atau masalah kejiwaan," ungkap Piet Haryono. Nah, di sini nantinya akan disediakan ruang konsultasi kesehatan, psikiatri dan geriatri. Semua keluhan penghuni akan ditangani secara profesional. Itu sebabnya Badan Pengelola akan dilengkapi dengan dokter, para medik serta psikiater.

Badan pengelola juga, akan membantu menyalurkan karya-karya para penghuni yang produktif, baik jasa atau karya kria lainnya. "Jadi para penghuni yang tinggal di sini, dapat mengembangkan semua potensi dirinya. Mereka tidak akan dibiarkan menjadi penganggur, tetapi menjadi seorang lanjut usia yang mandiri. Sehingga mereka tidak menjadi terasing, melainkan masih memperoleh peran yang sesuai dengan kemampuan fisik dan intelektual mereka," sambung Piet Haryono menjelaskan bentuk proyek ini nantinya.

Yang unik, semua penguni SENIOR CITIZENS RESIDENTIAL ESTATE TARUMA RESORT ini, diharuskan menjadi anggota Yayasan Bina Wredha Sejahtera. Ini dimaksudkan, agar yang menjadi penghuni di sini, memiliki kesamaan wawasan dan pengertian bersama akan wujud program ini. " Ini perlu saya tekankan. Karena hidup dalam kawasan hunian Lansia ini, diharapkan bisa saling membantu dalam memecahkan masalah yang timbul. Jadi mereka harus paham betul tujuan dari program ini. Ini kawasan hunian dari Lansia dan untuk Lansia, kok," kata Piet Haryono menambahkan.

TERSEDIA UNTUK YANG AKAN INVESTASI

Piet yang didampingi oleh sejumlah anggota Yayasan, wanti-wanti, bahwa kawasan hunian ini dikembangkan untuk ditempati. Bagi mereka yang akan investasi boleh-boleh saja, tetapi tetap harus dihuni. Karena itu, Griya Lansia yang dibeli harus diserahkan kepada Badan Pengelola untuk dicarikan penghuninya dari anggota Yayasan lainnya. Kepada pemilik akan diberikan imbalan berupa uang sewa, selama belum ditempati sendiri, setelah dipotong biaya-biaya tentunya. "Jadi kepada mereka yang berniat membeli satu atau dua unit Griya Lansia di Senior Residential Estate ini, tetapi belum akan menempatinya, boleh-boleh saja. Nanti setelah pensiun, umpamanya, baru ditempati. Tidak jadi soal."

Perencanaan Griya Lansia di kawasan SENIOR CITIZENS RESIDENTIAL ESTATE TARUMA RESORT ini sudah dimulai sejak Januari yang lalu. Sasaran yang hendak dibidik, sebagaimana telah disebutkan dimuka, adalah para lansia kalangan menengah atas yang masih potensial. Mereka adalah mantan diplomat, pejabat tinggi pemerintahan, mantan direksi dan staf perusahaan swasta dan BUMN. Sejumlah bank swasta sudah menyatakan komitmennya untuk membiayai kredit kepemilikan Griya Lansia bagi mereka yang berminat.

Bagi yang berminat dapat memperoleh informasi pada kantor **Yayasan Bina Wredha Sejahtera, JalanKerinci I/7 atau ke Kantor Pemasaran Taruma Resort: Widjaya Grand Center, Blok F 39-39, Jalan Wijaya II, Kebayoran Baru, Telpon No (021) 7207559, 7207561, atau Kantor Pemasaran Jalan Pajajaran 29, Bogor, Telpon No. (0251) 316767, 340049.**

TELITILAH !
Produk BRC LYSAGHT® atau bukan!
Setiap produk PT. BRC LYSAGHT INDONESIA, tercantum cap atau merek dagang, yang menjamin keaslian dan kehandalan kwalitas sesuai dengan persyaratan kwalitas yang anda inginkan.
BRC
BRITISH REINFORCED CONCRETE
BHP Steel
PT BRC LYSAGHT INDONESIA
Jl. Rawaterate I/1, Kawasan Industri Pulogadung, Jakarta Timur
■ Kotak Pos : 1034 / JAT, Jakarta 13010 ■ Kawat : BRENFORCE JAKARTA
■ Telepone : 4603950 - 4603955 - 4601682 - 4601683
■ Telex : 49257 BRCLYS IA ■ Fax : (021) 4713024 - 4603263
Kantor Perwakilan :
BANDUNG : Jl. Abdul Rachman Saleh No. 67, Telp./Fax : (022) 630341 - 633893 Tlx. 28387 METRO BD SEMARANG : Jl. Tentara Pelajar 49, Telp. (042) 415188 - 412336 Fax. (024) 415188, Tlx. 22437 ANTRAS SM MEDAN : Jl. Candi Prambanan No. 2, Telp. (061) 511192 Fax : (061) 511192 BALI : Jl. Raya Puputan III/B 31, Denpasar, Telp./Fax. : (0361) 32821

REVOLUSI DESAIN BANGUNAN TINGGI

Kean Yeang, arsitektur terkemuka dari Kuala Lumpur, mengembangkan rancang bangun highrise building *berkonsep bioklimatik yang dapat menghemat beban energi listrik hingga 40%.*

Dimotori oleh pertumbuhan ekonomi yang luar biasa, gedung-gedung bertingkat mulai tumbuh merebak di kota-kota besar kawasan Asia. Raksasa-raksasa beton ini memang berhasil membawa misi sebagai monumen kemajuan finansial dan teknologi, tetapi pada umumnya gagal dalam membawakan misi lain yang tak kalah pentingnya: kenyamanan suatu lingkungan hidup yang sesuai dengan alam kehidupan manusianya.

Sebagian terbesar konsep arsitektur modern pada bangunan-bangunan bertingkat tinggi ini merupakan pengejawantahan konsep arsitektur bangunan bertingkat tinggi di Eropa dan Amerika. Faktor koreksi terhadap perbedaan iklim dan musim memang banyak yang melakukannya (walau tidak semuanya berhasil baik), tetapi koreksi terhadap faktor anthropologi dan kebiasaan hidupnya seringkali terlupakan. Bahkan, ada kesan sengaja dilewatkan berhubung kurangnya data pendukung tentang hal ini.

Awal 1970-an, sebagian terbesar dari arsitek-arsitek Asia yang sebelumnya menimba ilmu di negara asing, kebanyakan sudah berhasil menguasai dengan sempurna ilmu arsitektur gaya Kontinen Eropa maupun Dunia Baru Amerika. Walaupun sekembalinya mereka ke kampung halaman masing-masing, mereka tetap bertempat tinggal dalam suasana alam Asia yang jelas-jelas telah menyatu dengan pribadi mereka, tetapi saat mereka diminta membuat rancang bangun gedung bertingkat tinggi kenyamanan alamiah ala Asia tersebut mereka abaikan karena khawatir akan disebut "kampungan".

Simon Kwak, arsitek terkenal di

Hongkong, dengan gamblang menyatakan: "Arsitektur modern jelas-jelas telah menurunkan derajat manusia, karena bentuk-bentuk yang dihasilkannya telah memperlakukan manusia sebagai mesin. Manusia dipaksa bekerja dan bertempat tinggal di lingkungan buatan yang terkendali, yang disesuaikan dengan deretan angka-angka biniar yang tersimpan dalam otak komputer pendesain. Suka atau tidak suka terhadap suasana buatan tersebut, terbukti manusia tak mau menolaknya." Dengan kata lain, manusialah yang menyesuaikan kebiasaan hidupnya kepada pola yang diejawantahkan mesin, bukan mengubah desain pola dari mesin tersebut menjadi sesuai dengan apa yang diinginkan si manusia.

Sebelum lahirnya era bangunan bertingkat, kebanyakan pusat-pusat perdagangan di Asia berpusat kepada bentuk bangunan-bangunan beratap rendah yang saling berhubungan satu dengan lainnya melalui suatu beranda. Beranda ini mempunyai berbagai fungsi: memberikan tempat berlindung bagi pejalan kaki yang tak tahan terhadap sengatan teriknya matahari atau dari derasnya terpaan air hujan, memberikan rasa keakraban dan persaudaraan kepada sesama tetangga toko dan memungkinkan tersedianya tempat berdagang bagi pedagang kaki lima.

Kehadiran bangunan-bangunan bertingkat tinggi bersamaan dengan dikenalkannya modernisasi dan teknologi segala bidang kepada Asia, telah membuat

Kean Yeang di teras gedung Mesiniaga, yang mendapatkan penghargaan dari Malaysian Institute of Architect

TATAN RUSTANDI

suasana menjadi sangat berubah. Pemakaian lahan menjadi sangat efektip, penduduk menjadi lebih terkonsentrasi pada suatu lokasi sehingga lebih memudahkan bagi pemerintah daerah untuk merancang dan menyediakan sistem transportasi masal yang efektip. Juga para pegawai terbukti memiliki daya kerja yang jauh lebih produktip di bawah lindungan ruangan yang diperlengkapi dengan kesejukan artifisial dari mesin-mesin pengatur suhu ruangan.

Tetapi, bangunan bertingkat tinggi terbukti mempunyai banyak kelemahan: terutama sangat rakus energi. Hampir separuh dari energi yang dibutuhkan Singapura ternyata habis tersita bagi pengoperasian jutaan mesin pendingin ruangan bagi gedung-gedung modern tersebut. Raksasa beton inipun mempunyai sifat sebagai reflektor panas bumi. Bagi negara-negara subtropis, hal ini tentu menguntungkan. Tapi bagi negara tropis akan terasa sebagai siksaan. Panas dari permukaan bumi dan mesin kendaraan di jalan-jalan raya Bangkok yang terkenal macetnya itu, dipantulkan kembali oleh puluhan gedung-gedung bertingkat tinggi sebagai membuat suhu Kota Bangkok naik sedemikian tingginya sehingga hampir-hampir tak tertahankan.

Tidaklah mengherankan jika pengendara kendaraan umum telah berkali-kali melempari dan menghancurkan kaca-kaca menyilaukan yang merupakan bagian dari bangunan Thai Farmers Bank di Phao Lotin Road. Hal yang sama juga dialami oleh gedung-gedung lainnya di Bangkok

Hampir separuh energi yang diperlukan Jakarta, habis tersita untuk mengoperasikan jutaan mesin pendingin ruangan di gedung-gedung bertingkat tinggi seperti ini

seperti Charn Issara Tower II, Laem Thong Bank dan UM Building. Di tempat-tempat tersebut, setidak-tidaknya satu kali dalam sebulan para petugas kebersihan terpaksa membersihkan serakan luas dari pecahan kaca-kaca bangunan.

Untunglah, akhirnya timbul kesadaran dari para arsitek Asia untuk tidak mau disempali terus menerus oleh teknologi yang jelas-jelas tidak sesuai dengan kodrat ke-Asia-an mereka. Patut dicatat kehadiran **Ken Yeang**, 46 tahun, arsitek kelahiran Penang (Malaysia) sebagai salah seorang pelopornya. Setelah menyelesaikan pendidikan arsitekturnya di London's Architect Association School dan mengantongi gelar doktoral dari Cambridge University, bersama rekan arsiteknya Robert Hamzah ia membentuk perusahaan konsultan arsitektur. Saat ini mereka telah membuahkan hasil berupa 9 gedung pencakar langit dan lebih dari 7.000 rumah di Malaysia yang membawakan nafas kehidupan yang sesuai dengan manusia Asia yang menjadi penghuninya.

Robert Powell, profesor mata pelajaran arsitek di Universitas Nasional Singapura, berkata: "Ken Yeang adalah satu dari sedikit sekali arsitek yang sangat menguasai ilmu dasar arsitektur. Dalam usahanya memberikan sentuhan tropis kepada rancang bangun sebuah gedung pencakar langit, sekaligus menemukan cara alamiah dalam penghematan energi, Yeang telah berhasil menemukan jawaban yang tepat. Inilah yang dinamakan sebagai temuan orisinal dalam bidang arsitektur abad ini."

Yeang berpendapat, untuk menghindari hadirnya tiruan suasana Kota Houston di Asia, rancang bangun dari bangunan-bangunan bertingkat tinggi di Asia harus mempunyai letak pandang ke arah ruangan beranda yang terbuka. Di beranda modern ini, sengaja dibuatkan tempat-tempat bagi para pedagang kaki lima modern seperti apa yang selama berabad-abad telah berlangsung di Asia. Dengan demikian, penduduk tidak merasa seolah-olah tinggal di dunia yang asing bagi mereka. Ada keakraban dan kehangatan yang tersalurkan kembali, setelah hilang ditelan oleh apa yang dinamakan modernisasi dan teknologi yang disempalkan oleh dunia Barat kepada kita.

Hasil karya firma TR Hamzah & Yeang Sdn Bhd yang pertama kali mencirikan konsep Asia terhadap gedung bertingkat tinggi adalah gedung Plaza Atrium di Kuala Lumpur. Berbeda dengan konsep prototip atrium John Portman, arsitek kondang dari USA di bidang ini, Yeang dengan bebas menciptakan ruangan vertikal yang bebas terbuka sehingga udara segar mudah lalu lalang. Atap kaca lengkung di atas atrium tersebut sengaja dibuat untuk memungkinkan cahaya terdifusi memasuki ruang-ruang perkantoran melalui balkon-balkon yang membuka ke arah atrium.

Sebelum era gedung bertingkat tinggi, kebanyakan pusat perdagangan di Asia didominasi bentuk bangunan beratap rendah yang saling berhubungan melalui suatu beranda

Asia, Inc

Karya Yeang terbesar adalah bangunan bertingkat 24 milik IBM-Mesiniaga Sdn Bhd. di pinggir Kota Kuala Lumpur. Bangunan pesanan raja komputer Malaysia Ismail Sulaiman yang diselesaikan Yeang tahun 1992 tersebut merupakan bentuk bangunan

Tatan Rustandi

paling revolusioner di Asia, bahkan mungkin di seluruh dunia. Bangunan tersebut sama sekali tidak memiliki ciri umum **bauhaus** (bentuk kotak dan silinder), tetapi merupakan lengkung-lengkung geometris euklidian dengan teras-teras balkon di sisinya dilingkari garis-garis horisontal dari panel alumunium. Gedung senilai US$ 8,8 juta yang menjadi kebanggaan Ismail Sulaiman itu, telah menerima penghargaan istimewa dari Malaysian Institute of Architects.

Yeang telah menerapkan konsep bioklimatik secara maksimal pada bangunan bertingkat 24 tersebut. Penempatan balkon-balkon pada setiap tingkat bangunan berfungsi untuk menyerap panas dari udara luar, di samping juga memberikan keteduhan bagi tingkat di bawahnya. Untuk meredam panas sinar matahari tropis, maka Yeang mengarahkan letak bangunan utama tersebut sesuai dengan arah perjalanan sang surya sedemikian rupa sehingga hanya sinar matahari pagi serta senja sajalah yang jatuh menerpa sebagian kecil badan bangunan itu yang diberi lapis luar berupa mozaik kaca warna-warni, sedangkan badan bangunan lainnya sama sekali terbebaskan dari terpaan langsung sang surya. Panas udara tropis dapat terhindarkan tanpa harus mengeluarkan biaya ekstra bagi tambahan mesin-mesin pendingin ruangan berkekuatan tinggi.

Menurut perhitungan Ismail Sulaiman, gedung Menara Mesiniaga Sdn Bhd itu menghemat dana US$ 1.400 setiap bulan bagi pemakaian listrik. Ismail merencanakan

Gedung Wisma Dharmala di Jl. Sudirman. Desain bangunannya dinilai mampu menghemat 40% penggunaan listrik bagi AC

untuk melanjutkan pemasangan panel-panel *solar cells,* agar lebih banyak lagi biaya yang dapat dihemat, selain menjadi bangunan yang sangat revolusioner.

Karya Yeang Cs yang juga mengagumkan dalam memanfaatkan gejala alam adalah bangunan Wisma Boustead yang terletak di Segitiga Emas Kuala Lumpur. Efek pendinginan bangunan ini diperolehnya dengan membuat struktur panel alumunium berlapis di bagian luar bangunan. Dengan demikian, panas bumi akan terperangkap diantara lapisan-lapisan panel tersebut sehingga tidak sempat mencapai bangunan utamanya. Selanjutnya guna mengurangi panas bumi yang masuk melalui jendela-jendela ruangan perkantorannya, Yeang membuat lajur-lajur ruangan balkon yang menjulur ke luar jendela. Selain berfungsi sebagai lapisan *buffer* penahan panas, lajur-lajur ini juga akan memberikan perlindungan terhadap silaunya sinar matahari bagi ruang-ruang perkantoran di dalamnya. Tidak mengherankan jika dilihat dari jauh, bangunan Wisma Boustead ini tampak seolah-olah sebuah mesin motor lengkap dengan sirip-sirip pendinginnya.

Masih banyak lagi hasil karya Yeang yang telah memanfaatkan gejala alam demi menghemat energi dan biaya perawatan bangunan. Untuk menerapkan konsep efisiensi energi itu, Yeang bersama-sama 62 orang staf di kantornya (15 persen diantaranya warga non-Malaysia), tak henti-henti melakukan penelitian dari jejak perjalanan sang surya bagi masing-masing bangunan yang akan didirikannya. Disamping itu juga diteliti arah gerak angin dan berbagai sudut jatuhnya sinar matahari ke berbagai sudut bangunan yang sedang dirancangnya. Jerih payah mereka tidak sia-sia, karena bangunan-bangunan buatan Yeang Cs terbukti telah menghemat pemakaian energi sedikitnya 40%.

Siapa bilang konsep Asia kalah dari konsep Kontinen dan Dunia Baru?

Di Jakarta, gedung bertingkat tinggi yang rancang bangunnya menerapkan desain tropis adalah Wisma Dharmala. Antara lain dengan membuat kanopi-kanopi yang dapat melindungi ruangan bagian dalam gedung dari sinar matahari, Desain Wisma Dharmala ini, dinilai banyak pakar, bahkan dapat menghemat beban AC sampai 60% ■ ***Asia, Inc./RS***

Apartemen Palm Court di Jl. Gatot Subroto, dengan balkon-balkon yang juga berfungsi melindungi ruang-ruang di dalamnya dari sengatan langsung panas sinar matahari

Tatan Rustandi

Pengasuh: **Ir. Frans Gur** Managing Director **Pakar Grahasarana, PT**

Club House di Kompleks Perumahan

Tanya:

Mohon saran dari pengasuh tentang apa saja yang perlu menjadi pertimbangan dalam mendesain suatu *club house* secara umum. Kami adalah developer yang sedang merencanakan suatu kompleks perumahan kelas menengah. Berikut ini kami sertakan gambar Tapak yang kami rencanakan. Terima kasih.

Lussi
Development Div. PT ATRIUM, Jakarta

Jawab:

Club House adalah suatu gedung perkumpulan, dalam hal ini diutamakan sebagai tempat berkumpul masyarakat dari perumahan tersebut atau pihak luar yang sebagian besar bertujuan untuk rekreasi yang dalam keanggotaannya melalui sistem member, terbuka untuk umum, atau melalui tiket yang dijual langsung.

Dengan gambar yang Anda berikan kami dapat menjelaskan secara umum berdasarkan studi kasus yang mirip dengan permasalahan Anda. Data dan kesimpulan yang kami peroleh dari gambar yang Anda sampaikan antara lain:

1. *Tapak yang Anda sediakan tidak terlalu besar perletakannya di dalam area perumahan dan dapat diambil kesimpulan radius pelayanan "club house" ini diutamakan untuk melayani masyarakat sekitar kompleks perumahan.*

2. *Fasilitas club house disesuaikan dengan skala radius pelayanan, antara lain:*
   - *Fasilitas indoor: restaurant, cafetaria, lounge, fitness, ruang serba guna, bisa juga ditambah dengan sauna dan* whirlpool.
   - *Fasilitas outdoor: cukup dengan lapangan tenis, swimming pool dan area bermain anak-anak.*

3. *Pengolahan Tapak perlu mengoptimalkan ruang terbuka sebagai fasilitas rekreasi, yang dalam pengolahannya dipengaruhi oleh bentuk massa bangunan, dalam hal ini massa bangunan sebagai pembentuk ruang semi publik (pembatas dengan ruang publik).*

4. *Area parkir tidak perlu terlalu luas, mengingat hanya melayani masyarakat perumahan. Bentuk yang lebih organik adalah berupa dinding-dinding dan lengkung dan kalaupun ada dinding yang masif dapat dibuat lubang-lubang/bukaan agar berkesan transparant.*

Rumah Mediteranian di Iklim Tropis

Tanya:

Kami adalah pasangan yang sebelum ini cukup lama menetap di Eropa. Kami berniat membangun rumah dengan arsitektur bergaya Mediteranian di lahan berukuran 19 x 18 m yang kami miliki. Lahan tersebut terletak di posisi sudut. Mohon saran dari pengasuh, hal-hal apa yang harus kami perhatikan jika kami ingin menerapkan gaya tersebut dalam iklim Indonesia. Sebagai tambahan, kami menyukai privacy yang besar dan dalam rencana awal kami, lantai 2 merupakan tempat yang akan kami jadikan sebagai area privacy itu. Kami juga lebih menyenangi bidang-bidang yang organis. Terima kasih.

Anton Hudijana
Kelapa Gading, Jakarta

Jawab:

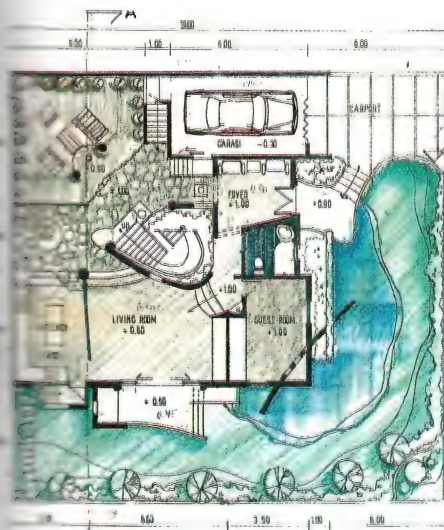
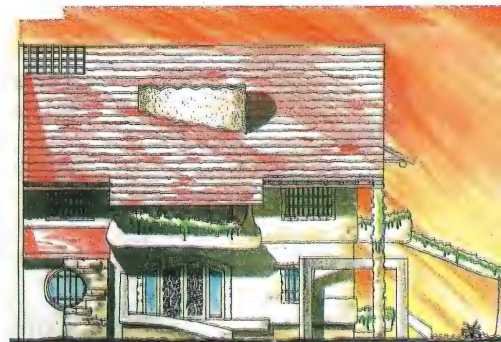
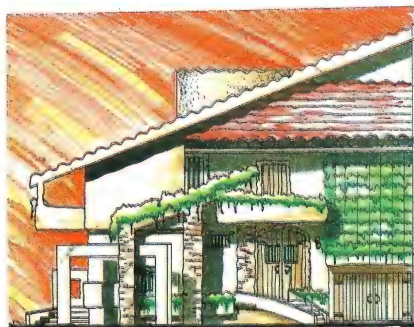
Lahan yang tersedia sebenarnya relatif tidak besar. Namun, Anda punya keuntungan karena lahan tersebut merupakan lahan sudut yang memiliki orientasi ruang terbuka (taman) lebih besar. Hal-hal yang harus Anda perhatikan, jika Anda ingin membangun Mediteranian House antara lain:

- Ruang-ruang yang direncanakan harus lebih berkualitas "open space" dan sirkulasi udara dapat diperoleh dengan menghilangkan pembatas antara ruang dalam dengan taman belakang dan bidang-bidang yang tidak full/ transparant.

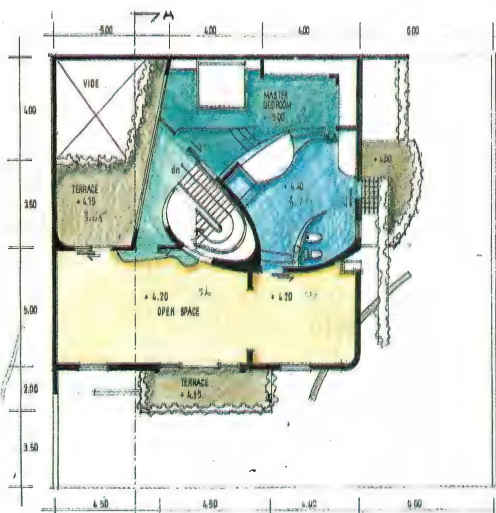
- Pencahayaan alami pada ruang dalam, karena pada umumnya finishing didominasi oleh batu alam (dinding yang tebal) dan bukaan dinding luar hanya sedikit. Hal ini dapat dicapai dengan membuat ruang terbuka pada taman belakang dan skylight *pada ruang tangga.*

- Untuk meningkatkan privacy, zoning harus diperjelas dengan membedakan antara zone lantai 1 dan lantai 2. Zone lantai 2 dikhususkan untuk semua keperluan privacy seperti kamar tidur utama, rest room, *ruang kerja dan ruang santai.*

- Bidang-bidang yang kaku dapat dihilangkan dengan bentuk-bentuk yang lebih organik, yaitu berupa dinding-dinding dan lengkung. Kalaupun ada dinding yang masif dapat dibuat lubang-lubang/bukaan agar berkesan transparant.

- Pada umumnya bagian mediteranian tidak mempunyai teritisan. Hal ini agak kontradiktif dengan iklim di Indonesia yang memiliki curah hujan agak tinggi. Maka sebaiknya diterapkan penggunaan atap dengan teritisan yang mempunyai detail yang berkesan lebih tipis dan sebaiknya dihindari penggunaan balokan listplank yang tebal.

LOWER FLOOR PLAN

UPPER FLOOR PLAN

YKK HI-SASH
NEWS

OREDOR

PINTU KAMAR MANDI UNTUK RUMAH MODERN ANDA !

MEWAH DAN EKONOMIS

Pintu kamar mandi (OREDOR) terbuat d[illegible] bahan aluminium dengan design modern d[illegible] mewah, dirancang khusus untuk daerah bas[illegible] sehingga tidak lapuk.

Dengan sistem daun pintu lipat (Foldi[illegible] dapat menghemat tempat, karet weatherst[illegible] dari bahan neoprene dapat kedap air d[illegible] kedap udara.

Keistimewaan pintu kamar mandi (OREDO[illegible]

- Anti keropos dan bebas pemelihara[illegible]
- Hemat ruang karena sistem Folding (lipa[illegible]
- Cara pemasangan praktis.
- Harga terjangkau.
- Penutup panel dapat dibuat sesuai sele[illegible] anda.

KELEBIHAN BAHAN ALUMINIUM YKK DIBANDING BAHAN KAYU BI[illegible]

KAYU		YKK ALUMUNIUM
Tidak tahan terhadap rayap, mudah keropos	SERANGAN RAYAP	[illegible]
Warna cepat luntur, harus sering di cat ulang	PEMELIHARAAN	[illegible]
Tingkat kebocoran air udara dan suara sangat tinggi	KEBOCORAN AIR, UDARA, SUARA	[illegible]
Secara tradisional perlu tenaga ekstra	PEMASANGAN	[illegible]
Terkadang sulit di buka tutup karena muai-susut tidak tetap	PEMAKAIAN	[illegible]
Tampil biasa saja	PENAMPILAN RUMAH	[illegible]

ALUMINIUM ARSITEKTURAL
UNTUK RUMAH MODERN

PT. YKK ALUMICO INDONESIA
HEAD OFFICE : CHASE PLAZA, 3rd Floor Jl. Jend. Sudirman Kav. 21 PO. Box. 3425 JKT JAKARTA Phone : (021) 5704430 (3 line hunting) (021) 5208085 (3 line hunting) (021) 588520, Fax : (021) 5207025
FACTORY : Jl. Manis Raya No. 23 Desa Jatake Jatiuwung Tangerang JAWA BARAT Phone : (99) (55) 22513, (55) 22624, (55) 22601, Fax : (55) 24076
SURABAYA BRANCH : AMBENGAN PLAZA A-2 Jl. Ngemplak No. 30 SURABAYA - 60272, Phone : (031) 519998, Fax : (031) 519998

MEMBANGUN KEJAYAAN PADA MASA SULIT

Donald J. Trump

Bagaimana Donald Trump membangun kejayaan bisnis propertinya. Bagi sebagian orang, mungkin langkah-langkah yang diambilnya, tidak masuk akal. Pada masa-masa sulit, saat ekonomi New York sedang ambruk, saat para developer menggulung rencana proyek, waktu itu Trump menggelar proposal, membeli sejumlah proyek yang terbengkalai. Dengan instink dan visi bisnisnya yang kuat, dari proyek-proyek terbengkalai itu, ia kibarkan bendera Trump Organization.

FOTO FOTO: TRUMP THE ART OF THE DEAL & TRUMP SURVIVING AT THE TOP

NUKILAN BUKU

Saya terjun ke bisnis properti berawal dari menjual tanah kepada Pemda New York. Semenjak masih kuliah dari Wharton University, saya telah berangan-angan untuk memiliki usaha di bidang properti di Manhattan, bagian kota New York yang terelit di dunia.

Pengalaman sebelumnya adalah ketika saya membantu ayah saya Fred Trump membangun dan mengelola rumah-rumah sewaan di Queens, daerah ke-las dua di New York, tempat kami sekeluarga tinggal.

Segera setelah lulus pendidikan, saya mencurahkan sepenuhnya waktu saya untuk menggeluti dunia properti. Mula-mula saya magang kepada ayah dan kemudian menjadi mitra usahanya.

Kami berkantor di Brooklyn, tidak berapa jauh dari Manhattan. Perusahaan tersebut kami namakan Trump Organization, supaya memberikan kesan sebagai perusahaan besar. Seringkali perjalanan nasib seseorang itu ditentukan oleh langkah awalnya, baik dengan sengaja maupun tidak.

Saya bersyukur, segera memutuskan untuk berpisah dari keluarga saya dan menyewa apartemen murah di Manhattan. Tempat tersebut lebih pantas disebut sebagai sebuah ruang studio, terletak pada tingkat kesekian belas sebuah gedung tua di Third Avenue. Ruangan tersebut saya rombak supaya tampak lapang dan menyegarkan, tetapi selalu saja kembali kepada bentuknya yang semula : sebuah ruangan lembab dengan jendela menghadap ke arah tembok bagian belakang bangunan di sebelahnya.

Sebenarnya masih mungkin bagi saya untuk pindah ke apartemen lainnya yang lebih lapang dan lebih nyaman, tetapi saya tak hendak menghamburkan uang hanya untuk sebuah ruangan untuk tidur. Saya putuskan untuk terus menetap di studio lembab tersebut. Yang paling penting bagi saya, dengan bertempat tinggal di jantung Manhattan, dengan mudah saya akan dapat bergaul dengan orang-orang yang potensial bagi perkembangan bisnis saya.

Langkah saya selanjutnya adalah berupaya dengan segala cara untuk menjadi anggauta Le Club, tempat berkumpulnya orang-orang eksklusif di New York. Kebanyakan anggota perkumpulan jet set ini adalah bintang film (atau mereka yang mendambakan menjadi bintang film), kaum profesional, politisi dan pengusaha besar. Sebagian lainnya adalah manusia-manusia palsu yang hidup dari belas kasihan para jet-setter tersebut. Bagi Le Club, saya adalah satu-satunya ang-gauta yang berusia di bawah 35 tahun, masih bujangan, tidak menyukai minuman beralkohol dan berpola sentral kepada masalah bisnis properti semata.

Di tempat tersebut saya dapat mempelajari dan menyelami jalan pikiran dan kebiasaan-kebiasaan para pengusaha dan politisi Amerika, suatu bekal yang sangat bermanfaat dalam pengembangan karir saya kelak. Di samping itu saya juga mudah memperoleh informasi yang cukup akurat dan dapat dipercaya tentang situasi bisnis properti di New York.

DONALD TRUMP DAN MICHAEL JACKSON SAAT PERESMIAN TAJ MAHAL

Akan tetapi dewi Fortuna belum berpihak kepada saya. Dari sekian banyak lahan properti yang ditawarkan belum satupun yang sesuai dengan situasi keuangan saya. Salah satu lahan properti yang ingin saya miliki adalah sebidang tanah kosong yang cukup luas, suatu lahan jalur kereta api yang tidak dipergunakan lagi sepanjang West Side Highway menyusuri sungai Hudson, memanjang ditengah-tengah kawasan Manhattan dari 59th Street hingga 72th Street.

Dari keterangan yang saya peroleh di Le Club, ternyata lahan tersebut milik perusahaan kereta api Penn Central Railroad, dan tidak akan dijual oleh pemiliknya.

Tahun 1973, ekonomi New York mulai memburuk. Pemerintah federal bahkan telah mengeluarkan pengumuman resmi tentang penghentian subsidi pembangunan di New York. Keadaan tersebut diperburuk lagi dengan meningkatnya suku bunga bank yang selama lebih dari 10 tahun tidak pernah terjadi di New York. Sebagai puncak kemelut tersebut, harga-harga barang meningkat dengan cepat terutama yang berkaitan dengan keperluan konstruksi bangunan. Tetapi menurut pendapat saya, problema terbesar yang dihadapi saat itu adalah ketidak-sehatan ekonomi kota itu sendiri. Untuk pertama kalinya dalam sejarah New York, penduduk mulai merasa tidak aman untuk tinggal di kota tersebut. Banyak perusahan-perusahaan yang selama ini dikenal sebagai perusahaan yang sehat, tiba-tiba terjaring oleh Undang-undang Kebangkrutan. Diantaranya adalah

DISINILAH SAYA MEMPEROLEH PELAJARAN SANGAT BERHARGA : BAGI PARA POLITISI MAHALNYA NILAI SEBUAH PROYEK BUKANLAH MASALAH, KARENA YANG DIPERGUNAKAN BUKAN UANG MEREKA SENDIRI

Penn Central Railroad.

Dari informasi yang saya peroleh, Rapat Umum Pemegang Saham perusahaan tersebut telah menunjuk sebuah perusahaan yang dipimpin oleh seseorang bernama Victor Palmieri untuk menjual seluruh asetnya. Nama tersebut tidak pernah terdengar disebut-sebut di Le Club, sehingga tak ada data yang saya peroleh tentang siapakah Victor Palmieri tersebut.

Namun saya tidak boleh membuang-buang waktu, karena inilah kesempatan terbaik bagi saya untuk mewujudkan impian saya. Segera saya telepon perusahaan Victor tersebut dan dengan lugu saya katakan kepada stafnya : "Hallo, nama saya Donald Trump, dan saya ingin sekali membeli lahan rel kereta api di jalur 60th Street." Mungkin karena keluguan dan keterusterangan saya tersebut, walaupun pada tahun tersebut tak seorangpun kenal nama Donald Trump, mereka jadi terkesan dan meminta saya datang untuk membicarakannya langsung dengan Victor Palmieri. Saya pun segera menemui Victor, dan dalam waktu yang singkat kami telah menjadi akrab. Victor ternyata seorang Italia yang sangat pandai dan luwes dalam teknik memasarkan barang.

Tampaknya Victor terkesan kepada saya, seorang pengusaha muda yang sama sekali baru menerjuni bidang bisnis properti. Saya sendiri langsung menerapkan "ilmu" yang telah saya peroleh selama menekuni bisnis membangun dan menjual apartemen sewaan didaerah Queens yang kumuh itu : Kalau anda berhasrat untuk "membeli" sesuatu, adalah sangat penting untuk meyakinkan pemilik barang tersebut bahwa barangnya itu hampir-hampir tak ada nilainya di mata umum. Saya katakan kepada Victor betapa buruknya keadaan lahan jalur 60th Street itu dan betapa masyarakat serta pemerintah saat ini sedang dalam situasi ekonomi yang memprihatinkan, dan bahwa mungkin saat ini sayalah satu-satunya orang di New York yang cukup "gila" untuk membeli lahan properti di saat krisis ekonomi yang melumpuhkan kota ini.

Yang kedua saya jelaskan kepada Victor, bahwa secara politis akan sangat sulit untuk memperoleh izin membangun bagi lahan seluas jalur 60th Street itu. Faktor penting lainnya : tentangan dari para pencinta alam untuk mengubah lahan kosong tersebut menjadi bangunan pencakar langit yang komersial dengan alasan klasik merusak paru-paru kota.

Sekiranya halangan pertama teratasi maka masih ada halangan berat lainnya di muka Dewan Kota New York yang akan memakan waktu bertahun-tahun lamanya sebelum mereka menyetujui pembangunan konstruksi apapun juga di lahan seluas tersebut. Dan jangan dilupakan betapa sulitnya proses administrasi terakhir untuk dapat memperoleh tandatangan walikota New York bagi persetujuan itu.

Kemudian saya utarakan pula kepada Victor dan mungkin inilah yang terpenting: saya bersedia bekerjasama dengan grupnya dalam pemasaran lahan tersebut kelak apabila saya memperoleh hak kepemilikan dari Penn State Railroad. Dengan demikian, di samping memperoleh komisi dari Penn Railroad, maka Victor juga akan memperoleh komisi dari saya saat saya berhasil menjual lahan itu kembali kelak. Dengan terus terang saya katakan bahwa saat ini saya belum mempunyai kredibilitas sekelas yang dimiliki pelaku properti lainnya di New York, tetapi saya mempunyai keunggulan dalam hal semangat dan motivasi kerja.

BERSAMA ANAK-ANAK CACAT SAAT MERAYAKAN HUT KE 20 HUMAN RESOURSES CENTER

Victor sangat terkesan akan "kuliah" yang saya berikan itu. Ia memberikan kesempatan pertama bagi saya untuk membeli lahan tersebut. Bahkan ia menganjurkan supaya bukan hanya lahan di West 60th Street saja yang saya beli dan bangun, melainkan juga lahan jalur kereta api di West 34th Street. Rupanya saya sudah terlalu mendalam menanamkan kepercayaan kepada Victor, tetapi jelas bagi saya tak ada pilihan lain lagi : Ambil dua-duanya atau hancurnya kredibilitas yang tengah saya bangun ini! Padahal, saya hanyalah seorang pemuda berusia 27 tahun yang sama sekali

belum pernah menangani proyek pembangunan didaerah elit Manhattan. Begitu juga ayah saya.

Salah satu hal yang melintas di benak saya saat itu, berapapun terkesannya Victor kepada "kuliah" saya itu tetapi nama perusahaan saya Trump Organization betul-betul memberikan kesan sebagai perusahaan yang besar dan sudah mapan. Hanya sedikit saja orang yang tahu, bahwa Trump Organization beroperasi dari beberapa ruang perkantoran sempit di jalan Avenue Z di Brooklyn. Hal lain yang merupakan kartu As bagi saya adalah saat mengungkapkan kepada Victor betapa eratnya hubungan kami sekeluarga dengan para politisi New York, termasuk dengan Abraham Beame yang baru saja terpilih menjadi walikota New York.

Ayah saya memang seorang anggota dari sebuah klub Partai Demokrat, tempat Beame meniti karir awalnya sehingga tidaklah mengherankan apabila mereka bersahabat. Dan sebagaimana kebiasaan yang dilakukan developer lainnya, ayah dan saya selalu memberikan kontribusi keuangan kepada Beame dan beberapa politisi yang kami anggap penting. Kami tidak memberikan keistimewaan dalam kontribusi kami kepada Beame, sama banyaknya dengan yang diberikan oleh developer lainnya. Tetapi karena persahabatan antara Abe Beame dengan Fred Trump dimasa lalu sudah bukan rahasia umum lagi. Segera setelah dilantik menjadi walikota, Beame menjadi serba salah untuk tidak memberikan dukungan kepada kami secara terang-terangan. Kelak hal ini akan menyulitkan saya.

Transaksi saya dengan Victor berjalan mulus, dan saya menjadi pemilik kedua lahan tersebut. Tak perlu diterangkan betapa sulitnya bagi saya dan Fred untuk memperoleh dana bagi transaksi tersebut. Hubungan saya dengan Victor tidak terputus sekadar sampai proses itu saja. Saya terus mempererat hubungan saya terhadapnya, sehingga akhirnya saya tidaklah sekadar seorang pembeli barang jajaan Victor tetapi telah menjadi mitra bisnisnya. Bagi saya hubungan kemitraan tersebut betul-betul sesuatu yang fantastis.

Tanggal 29 Juli 1974, Trump Organization dan Penn Central Railroad menandatangani kontrak jual-beli atas dua bidang lahan bekas jalur kereta api yang terletak antara West 59th Street hingga West 72nd Street dan antara West 34th Street hingga West 39th Street seharga US$ 62 juta. Bagian yang terpenting dari persetujuan tersebut adalah bahwa Trump Organization terbebas dari segala bentuk biaya yang akan timbul akibat diberlakukannya secara efektip proses likuidasi Penn Central Railroad beberapa tahun mendatang, sesuai dengan pasal-pasal dari Undang-undang Kebangkrutan Amerika Serikat.

SAYALAH SATU-SATUNYA ENTREPRENEUR DI DUNIA YANG BERHASIL MEMILIKI DAN MENGGABUNGKAN ASET MAJALAH PLAYBOY DAN PENTHOUSE YANG SALING BERMUSUHAN ITU!

Di samping itu, Penn Central Railroad juga akan menyediakan dana bagi pembangunan proyek-proyek saya di lahan tersebut! Sebetulnya pasal-pasal tambahan tersebut bukanlah sesuatu hal yang istimewa dalam dunia bisnis properti New York, apabila keadaan ekonomi tidak dalam situasi seburuk tahun tersebut, yang mana tidak satupun developer ingin membangun sebuah proyek di New York. Berita jual beli itu segera menjadi berita sensasional di New York dan seluruh Amerika Serikat. Bahkan The New York Times menurunkannya sebagai laporan utama di halaman mukanya.

Palmieri sendiri, sebagai mitra saya, secara aktip turut membangun kredibilitas saya melalui pernyataan-pernyataannya kepada media massa. Ketika para reporter majalah properti Barrons bertanya kepadanya mengapa memilih Trump yang tidak dikenal itu, ia menjawab : " Lahan-lahan tersebut benar-benar merupakan aset terburuk dengan risiko sangat tinggi bagi Penn Central. Kami telah mewawancarai calon-calon pembeli lainnya, tetapi mereka terlalu banyak meminta keistimewaan. Hanya pemuda Trump saja yang menunjukkan semangat entrepreneurship khas Amerika : tanpa berbelit-belit dan berani menanggung risiko."

Reaksi para pemain properti di New York segera bermunculan. Berdasarkan undang-undang yang berlaku di Amerika Serikat, walaupun sudah ada kesepakatan jual-beli antara pemilik dan pembeli, tetapi transaksi baru sah secara hukum apabila telah mendapat persetujuan Pemerintah. Sementara itu, pihak-pihak lain yang berkeberat-

BERGAUL DENGAN TOKOH DUNIA *SAAT BERKUNJUNG KE GEDUNG PUTIH*

NUKILAN BUKU

an atas transaksi tersebut boleh mengajukan keberatannya. Barulah setahun kemudian Trump Organization menjadi pembeli sah lahan-lahan tersebut, setelah saya berhasil mematahkan dengan gemilang hambatan-hambatan administratif dari kantor Abraham Beame serta tawaran lebih tinggi dari Starrett Housing Company yang mengajukan penawaran US$ 150 juta. Saya tetap bertahan pada US$ 62 juta.

Pada hearing yang dilakukan Dewan Kota, terbukti bahwa penawaran Starrett Housing tetap masih disertai berbagai permintaan keistimewaan, sehingga dalam real cash flow ternyata tawaran mereka menjadi jauh di bawah US$ 62 juta.

Langkah pertama selesai sudah. Langkah kedua segera harus saya mulai kalau saya tidak mau terbenam kedalam kesulitan keuangan kelak dan kembali menjadi pelaku properti kelas kambing di kawasan Brooklyn dan Queens.

Segera saya terobsesi untuk membangun rentangan lahan bekas jalur kereta api di West 34th Street menjadi kompleks convention centre yang baru bagi kota internasional setaraf New York. Tetapi masalahnya adalah, proyek pembangunan tersebut telah menjadi rebutan para developer sejak lebih dari 5 tahun lalu . Dewan Kota New York sendiri, dengan bantuan dana dari para developer, selama setahun terakhir ini telah menghabiskan dana lebih dari US$ 13 juta untuk melakukan studi kelayakan pembangunan sebuah convention centre baru di daerah West 44th Street (menurut informasi yang saya peroleh dari Le Club, uang yang tersedot sebenarnya telah melampaui angka US$ 30 juta!).

September 1975, kantor walikota New York mengumumkan bahwa Dewan Kota telah memutuskan untuk melakukan penghematan biaya dengan menunda pembangunan proyek convention centre di 44th Street. Tanpa disadarinya, Abe Beam membantu saya dengan diam-diam. Segera saya berjuang untuk menjual aset saya di 34th Street kepada Dewan Kota New York dengan mengajukan proposal tandingan. Lagi-lagi saya mendapat ujian dari developer lainnya, yang telah lebih dahulu berhasil "bersahabat" dengan pejabat-pejabat berwenang.

Dewan Kota dan Pemerintah Federal mengeluarkan pengumuman bahwa mereka tengah mempelajari rencana baru pembangunan convention centre tersebut di lokasi baru didaerah Battery Park City, berseberangan dengan World Trade Centre di bagian Selatan kawasan Manhattan. Segera saya simpulkan, sudah saatnya bagi saya untuk melakukan perang terbuka terhadap developer lainnya dengan bantuan opini publik New York. Masalahnya, bagaimana bagi seorang pemula seperti saya untuk mengubah diri menjadi figur publik dalam waktu yang singkat?

Saya putuskan untuk mengadakan serangkaian konperensi pers dengan bantuan orang-orang berpengaruh yang telah saya kenal di Le Club antara lain Manfred Ohrenstein, pengendali suara terbanyak di Senat negara bagian New York dan Theodore Kheel politisi dan pimpinan organisasi buruh New York. Tanpa segan-segan, Kheel menyampaikan pendapatnya "pribadi" di hadapan media massa bahwa pemilihan lokasi 44th Street dan Battery Park City sebagai tempat didirikannya convention centre yang akan mencerminkan citra diri New York adalah sangat tidak tepat, bagaikan mendirikan sebuah night club di tengah-tengah lahan kosong sebuah kompleks kuburan umum.

BERSAMA GEORGE BUSH DAN BARBARA SAAT KAMPANYE KEPRESIDENAN

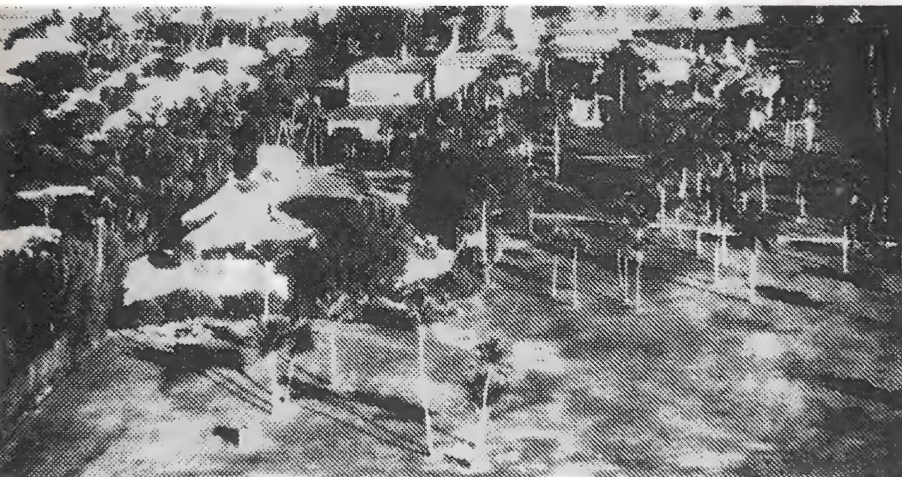
Saya sendiri dengan lantang mengumumkan kepada media massa kesanggupan saya untuk membangun sebuah super convention centre dilokasi West 34th Street dengan biaya US$ 150 juta lebih murah daripada rencana pembangunan yang diajukan Dewan Kota di 44th Street. Ternyata pernyataan saya itu, walaupun dikutip di media massa, tidaklah mendapat sambutan dari para politisi. Di sinilah saya memperoleh pelajaran sangat berharga : bagi para politisi mahalnya nilai sebuah proyek bukanlah masalah bagi mereka, karena yang dipergunakan adalah uang orang lain bukan uang mereka sendiri! Kami tetap gigih memperjuangkan ide kami walaupun tidak mendapat dukungan dari Abe Beame. Bagi Abe Beame, setelah ia membatalkan rencana di West 44th Street dan menggantikannya dengan Battery Park City, secara politis sulit untuk beralih ke West 34th Street apapun dalih

yang saya ajukan.

Berkat opini masyarakat yang sebagian besar berpihak kepada saya dan terus menerus mendesak Dewan Kota New York, akhirnya dipenghujung tahun 1977, Beame membentuk komisi yang baru untuk mengkaji ulang rencana pembangunan convention centre tersebut, yang pada akhirnya mengeluarkan pernyataan resmi bahwa lokasi terbaik pembangunan tersebut memang di West 34th Street. Dengan gayanya yang khas, Beam telah membantu saya. Ia tidak menandatangani pernyataan persetujuan Dewan Kota membeli lahan saya tersebut. Beam dengan sengaja menangguhkannya sampai saat ia digantikan oleh Ed Koch.

April 1978, walikota Ed Koch secara resmi menandatangani persetujuan pembelian lahan di West 34th Street. Pembayaran yang dilakukan kepada Penn Central Railroad adalah US$ 12 juta. Dan pada usia 31 tahun untuk pertama kalinya saya memperoleh keuntungan bersih sebesar US$ 833.000 ; suatu jumlah yang fantastis mengingat posisi saya pada saat itu masih merupakan pendatang baru di bidang bisnis properti! Langkah awal saya di dunia bisnis properti kelas dunia telah memberikan hasil yang jauh di atas harapan saya.

Di samping keuntungan dari penjualan lahan di 34th Street, saya masih memiliki rentangan lahan yang cukup luas di daerah elit Manhattan. Sesuai dengan impian saya, di usia semuda itu saya sudah mulai disejajarkan dengan tokoh-tokoh properti dunia!

MAR-A-LOGO SEBUAH KAWASAN PERMUKIMAN DI PALM BEACH, FLORIDA, DIRANCANG OLEH JOHN URBAN

Satu hal yang masih mengusik hati saya adalah kenyataan bahwa pembangunan konstruksi convention centre di New York tersebut jauh daripada yang saya angankan. Ed Koch telah menolak tawaran saya untuk merancang-bangun bangunan tersebut dengan biaya US$ 200 juta lebih murah dari rancangan semula. Bahkan tawaran saya bahwa biaya-biaya tambahan yang mungkin muncul sepenuhnya akan menjadi tanggungan Trump Organization, juga ditolaknya. Saya anggap alasan bahwa saya telah berhasil menjual aset kepada Pemerintah tidaklah fair kalau pembangunan bangunannya juga diberikan kepada saya. Menurut saya masalahnya adalah segi estetis dan ekonomis, tetapi sekali lagi saya terbentur kepada fakta bahwa yang saya hadapi bukanlah ekonom murni melainkan politisi. Bagi mereka yang penting keinginan politis mereka terpenuhi, sedangkan masalah estetika dan ekonomisnya suatu proyek bukanlah faktor yang paling menentukan.

Ed Koch membentuk badan yang dinamakan Urban Development Corporation dan menunjuk Richard Kahan sebagai project-officer. Tindakan paling awal yang dilakukan Kahan adalah menyewa arsitek kondang I.M. Pei untuk membuat disain convention centre tersebut. Pei memang merupakan figur arsitek yang maha luar biasa, tetapi menurut pengamatan saya beliau cenderung membuat rancang-bangun yang rumit dan memerlukan biaya sangat tinggi bagi pembangunannya. Beliau memutuskan untuk membangun pola space frame bagi convention centre tersebut, suatu pola kubah sangat luas yang akan menelan biaya sangat besar.

KALAU ANDA BERHASRAT "MEMBELI" SESUATU, PENTING UNTUK MEYAKINKAN PEMILIK BARANG BAHWA BARANGNYA HAMPIR-HAMPIR TAK BERNILAI

Saya usulkan kepada Kahan untuk membangun ruang parkir yang luas, tetapi lagi-lagi ide saya ditolak. Ide lain yang saya ajukan tentang letak pintu masuk utama yang sebaiknya menghadap ke arah Barat juga ditolak, dan pintu masuk utama bangunan tersebut dipertahankan tetap mengarah ke arah Timur dimana yang menjadi pandangan utama adalah hiruk-pikuknya lalu lintas di 11th Avenue. Padahal dengan meletakkan pintu masuk utama di sebelah Barat, maka pemandangan yang tampak adalah ketenangan aliran sungai Hudson.

Obsesi saya yang tidak kesampaian untuk turun tangan dalam proyek pembangunan convention centre tersebut berlanjut terus. Tahun 1983, ketika dunia sudah mengenal nama Donald Trump, pembangunan convention centre tersebut belum juga selesai. Saya hubungi William Stern, pengganti Kahan dan menawarkan suatu tawaran paling gila seumur hidup saya : tawaran gratis untuk menilai ulang kembali proyek tersebut supaya dapat diselesaikan secepat mungkin dan tanpa tambahan biaya lagi dari pihak Dewan Kota karena biaya tersebut akan ditanggung sepenuhnya oleh Trump Organization.

NUKILAN BUKU

Lagi-lagi tawaran saya ditolak.

Tahun 1988, ketika akhirnya convention centre tersebut dibuka untuk umum, saya menolak hadir pada upacara pembukaannya. Bagi saya itu adalah proyek yang memalukan orang-orang profesional seperti saya : terlambat 4 tahun dan US$ 250 juta over-budget (atau US$ 700 juta over-budget jika diperhitungkan dari nilai bunga bank yang harus dibayar selama 4 tahun itu).

Pengalaman pahit lainnya yang juga saya alami karena terobsesi terhadap pembangunan convention centre tersebut adalah saya tidak berhasil membangun proyek perumahan di sepanjang lahan West 60th Street. Halangan besar yang biasanya dapat saya atasi, ternyata gagal saya atasi. Pada akhirnya, tahun 1979 saya lepaskan hak saya atas lahan tersebut dan mengembalikannya kepada Penn Central Railroad. Saya putuskan untuk hanya mencurahkan konsentrasi saya kepada rencana pembelian Commodore Hotel milik Penn Central Railroad yang terletak pada lokasi sangat strategis : bersebelahan dengan Grand Central Station dimana setiap harinya puluhan ribu warga New York lalu-lalang. Kelak bangunan tersebut akan berubah nama menjadi Trump Commodore/Hyatt Hotel.

PARADE KEMENANGAN "STARS AND STRIPES" DALAM LOMBA PERAHU LAYAR DUNIA, DI FIFTH AVENUE

TELEVISION CITY TOWER, BANGUNAN TERTINGGI DI DUNIA.

Lima tahun telah berlalu sejak saya melakukan transaksi pertama kali di bidang real estate dengan membeli lahan milik Penn Central Railroad di kawasan West Side Manhattan. Keadaan ekonomi New York belum pulih kepada normal. Bank masih segan mem-berikan pinjaman jangka panjang bagi proyek-proyek properti. Saya telah melepaskan hak kepemilikan saya atas lahan di sepanjang West 60th Street.

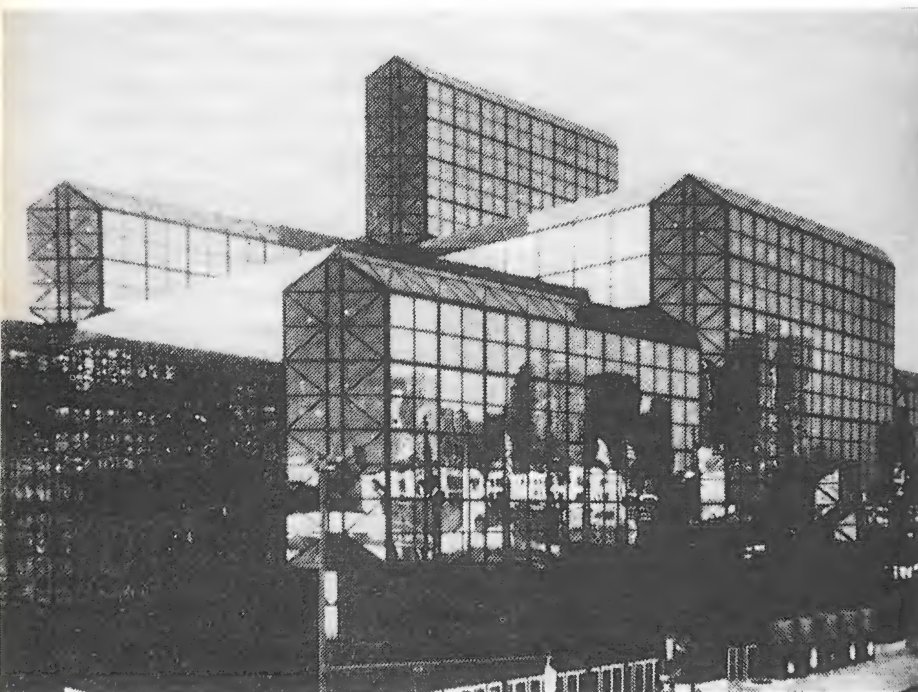
Selain itu saya banyak membuang waktu ikut campur dalam pembangunan convention centre New York di lahan milik saya yang dibeli Dewan Kota New York, saya juga telah mengalihkan perhatian kepada projek-projek lain yang bersifat tidak terlalu padat modal. Dalam senggang waktu tersebut, saya telah memiliki Commodore Hotel, Trump Tower dan kasino pertama saya di Atlantic City.

Segera setelah saya melepaskan hak kepemilikan atas lahan tersebut, Penn Central Railroad menjualnya kepada sahabat saya Abe Hirschfield. Abe berhasil memperoleh investor, Francisco Macri, yang menjadi jutawan karena membangun jembatan-jembatan bagi pemerintah Argentina. Dalam perjanjian kerjasama mereka, Macri akan mengambil alih keseluruhan pembangunan proyek di atas lahan tersebut sementara Abe Hirschfield hanya akan menerima sejumlah besar persentase dari keuntungan operasinya.

Harus diakui, bahwa Macri memang mempunyai tim kerja dari Argentina yang profesional. Satu hal yang mereka lupakan adalah, bahwa menjalankan bisnis properti di New York sangat tergantung kepada pengalaman praktis di lapangan. Macri, yang merencanakan proyek perumahan di lahan seluas hampir 100 acre tersebut, harus pandai-pandai dalam memperoleh izin bangunan dan izin lokasinya.

Macri akhirnya dijadikan sapi perahan oleh Dewan Kota New York yang saat itu telah dipimpin oleh walikota Ed Koch. Paling tidak, selama 3 tahun berburu izin-izin tersebut, sebanyak US$ 100 juta telah terkuras dari kocek Macri. Antara lain Macri diharuskan untuk melakukan renovasi stasiun subway di West 72nd Street yang merupakan stasiun terdekat ke proyeknya. Dana renovasi tersebut ditentukan sebesar US$ 30 juta, suatu jumlah yang menurut perhitungan saya sudah lebih dari cukup untuk membangun total sebuah stasiun subway baru yang ultra modern. US$ 30 juta harus disediakan lagi oleh Macri untuk renovasi lapangan parkir umum sesuai aturan baru yang dibuat Ed Koch.

Selama dalam masa sulit itu, Macri selalu berkonsultasi dengan saya tetapi sayangnya ia menyepelekan nasihat-nasihat saya. Ia masih berprinsip bahwa bagi sebuah proyek perumahan di lahan seluas 100 acre di kota internasional New York, pasti akan memberikan keuntungan yang sangat besar. Sayang sekali kenyataannya yang berlaku di New York adalah sebaliknya : Anda harus menciptakan proyek yang bersifat swadaya, sanggup membiayai dirinya sendiri sementara pembangunannya belum lagi selesai. Tanpa kesanggupan self-supporting, maka proyek apapun di New York akan

NEW YORK CITY'S JACOB JAVITS CONVERENTION CENTRE DIDIRIKAN DI ATAS LAHAN WEST 34 STREET RAILYARDS

mengubur Anda hidup-hidup. Bahkan pada salah satu aspek dasar bisnis yang sangat penting, Macri telah berlaku lalai. Macri sama sekali tidak teliti dan mendetail dalam merencanakan strategi pemasarannya.

Lama kelamaan nasihat-nasihat saya dicernakan juga oleh Macri. Ia mulai menyadari kesalahan-kesalahannya, di samping juga menyadari bahwa ia sedang menjadi sasaran empuk bagi tangan-tangan kotor di New York. Keresahannya memuncak dengan krisis keuangan yang dialaminya mendadak sehubungan dengan pecahnya perang Malvinas antara negaranya dengan Inggeris Raya. Tidaklah terlalu mengejutkan apabila kemudian pada tahun 1984 Macri menjual seluruh asetnya di New York tersebut kepada saya walaupun hanya dengan harga US$ 100 juta saja. Saya sendiri sudah mempunyai gambaran dasar tentang proyek apa yang akan saya bangun di lokasi tersebut.

Dengan bergantinya pemilik lahan tersebut, maka saya tidak terikat kepada rencana proyek yang diusulkan Marci kepada Dewan Kota New York. Tetapi saya sadari juga bahwa untuk dapat lebih mudah memperoleh perizinan yang dibutuhkan, di samping merupakan bagian dari strategi pemasarannya, saya harus menciptakan proyek yang menakjubkan tetapi sekaligus menimbulkan gairah bagi masyarakat untuk mau membeli dan memilikinya. Kata kuncinya adalah : mempertemukan kepentingan bersama antara saya sebagai pemilik, Dewan Kota sebagai pengawas dan masyarakat sebagai pembeli.

Cukup lama saya mencoba mencari bentuk proyek yang tepat. Akhirnya suatu berita di surat kabar setempat tentang rencana stasiun televisi NBC akan pindah dari kantor mereka di Rockefeller Centre karena tempat tersebut sudah terlalu sempit dalam menampung aktifitas kerja mereka.. Salah satu pilihan mereka adalah membangun gedung milik mereka sendiri di seberang sungai Hudson di kawasan New Jersey atas pertimbangan lokasi yang strategis dan situasi ekonomi yang lebih baik dari pada New York. Dengan cepat saya membaca isyarat yang ditimbulkan dari berita tersebut : pindahnya sebuah perusahaan raksasa dari kota yang tengah dirundung kesulitan keuangan berarti hilangnya 4.000 lapangan kerja dan hilangnya sekitar US$ 500 juta pemasukan pajak bagi kota New York itu sendiri.

Di samping itu, masih ada faktor non teknis lagi yang harus dipertimbangkan, mengingat kehadiran NBC bagi New York bukanlah sekadar kehadiran sebuah stasiun televisi swasta semata tetapi sudah merupakan citra diri New York. Memindahkan NBC dari New York seolah-olah mencabut Patung Kemerdekaan dari pintu gerbang kota ini. Dengan cepat saya juga melihat kesempatan bagus untuk membangun kompleks perkantoran dan perumahan yang dapat mencegah hilangnya NBC dari New York.

Di Rockefeller Centre, NBC menempati total ruangan sebanyak 1,2 juta kaki persegi yang sudah terlalu sempit bagi mereka. Di lokasi saya masih dapat dibangun ruang perkantoran seluas total 2 juta kaki persegi. Karena saya membeli lokasi tersebut dengan harga yang sangat murah, maka saya dapat menekan harga penjualannya sehingga dapat menarik minat NBC untuk membeli atau menyewanya. Semakin lama saya renungkan rencana proyek saya itu, semakin saya menyenangkan. Akhirnya saya putuskan untuk membangun Proyek Kota Televisi di lahan tersebut.

SAYA HARUS MENCIPTAKAN PROYEK YANG MENAKJUBKAN TETAPI SEKALIGUS MENIMBULKAN GAIRAH BAGI MASYARAKAT UNTUK MAU MEMBELI DAN MEMILIKINYA.

Pilihan arsitek yang akan mewujudkan impian saya ini semula akan saya berikan kepada Richard Meier, arsitek paling kondang di New York. Tetapi saya kurang suka dengan jawabannya yang tidak bergairah dan terlalu banyak teori itu. Akhirnya saya putuskan bahwa saya akan memilih arsitek kelahiran Jerman yang dibesarkan di Chicago : Helmut Jahn. Karya-karya Jahn antara lain adalah Xerox Centre di Chicago dan Kantor Dewan Kota di Illinois. Sementara itu, Jahn

NUKILAN BUKU

tengah menggarap rancang bangun 4 buah kompleks pencakar langit di Manhattan. Jahn sangat terkesan akan impian saya itu, dan tiga minggu setelah saya membicarakan hal tersebut ia telah hadir di kantor saya membawa maket model Television City tersebut.

November 1985, kami mengadakan konperensi pers. Kami umumkan rencana pembangunan kompleks Television City yang tujuan utamanya membujuk NBC agar tidak angkat kaki dari New York, suatu bangunan multi-kompleks dengan luas total 18,5 juta kaki persegi. Dari jumlah tersebut, 8 juta kaki persegi diperuntukkan bagi apartemen tempat tinggal, 3,.5 juta kaki persegi untuk ruang studio televisi dan perkantoran dan 1,7 juta kaki persegi untuk pertokoan. Disediakan pula ruang parkir untuk 8.500 mobil dan 40 acre kawasan pertamanan. Tepat di tengah-tengah kompleks tersebut, akan didirikan sebuah bangunan pencakar langit 200 tingkat yang akan merupakan bangunan tertinggi di dunia.

Sebagaimana yang saya duga, sudut sensasional bagi media masa telah terpenuhi ka-rena pada malam harinya siaran warta berita CBS yang bermarkas di Los Angeles menyampaikan : "Sementara itu tadi pagi di New York, developer Donald Trump mengumumkan dalam jumpa persnya bahwa ia akan membangun bangunan tertinggi didunia, 200 kaki lebih tinggi dari Sears Tower di Chicago." Majalah News-week meliput berita tersebut dengan judul "Ambisi gila-gilaan dari seorang Donald Trump." Surat kabar The New York Times membuat editorial khusus : "Hanya waktu yang dapat menjadi saksi, apakah ucapan Trump tersebut adalah suatu impiannya yang indah yang dapat diwujudkan kepada realitas, atau sekadar ilusi seorang penderita penyakit jiwa" Sambutan masyarakat New York sendiri tentang rencana Television City sungguh melegakan hati saya.

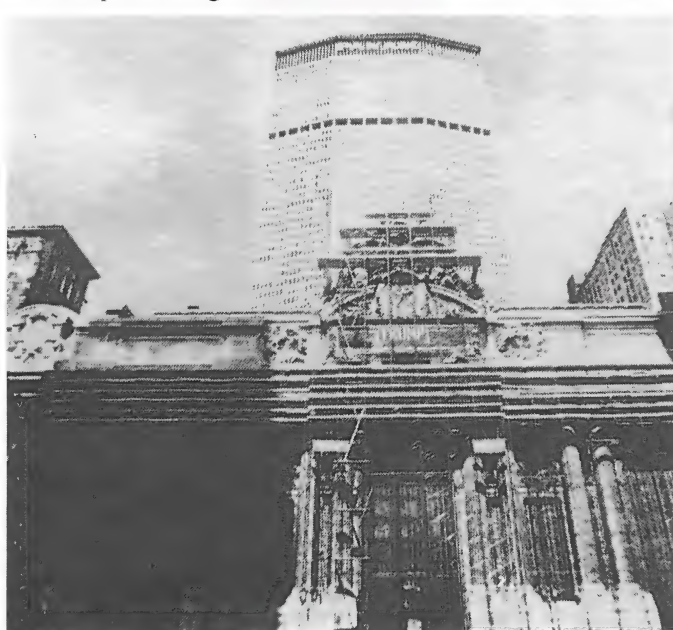
NBC bahkan secara terang-terangan mengumumkan bahwa apabila seluruh rencana Television City berjalan lancar maka mereka akan menjadi penyewa utamanya. Sayang sekali, ide cemerlang tersebut tidak mendapat tanggapan positip dari politisi-politisi di Dewan Kota, terutama sekali dari walikota Ed Koch. Sampai saat ini sulit bagi saya untuk menduga latar belakang penolakan mereka terhadap ide saya, seperti juga tindakan mereka membiarkan NBC kemudian pindah kantor ke New Yersey. Selanjutnya perusahaan-perusahaan besar lainnya juga angkat kaki dari New York, antara lain JC Penney dan Mobil Oil. Belakangan hari berkembang desas desus santer di masyarakat bahwa Ed Koch dan stafnya diduga terlibat dalam kasus korupsi besar-besaran ....

GRAND CENTRAL TERMINAL *DALAM KONSTRUKSI, DISATUKAN DENGAN GRAND HYATT HOTEL*

MENGUASAI ASET PLAYBOY DAN PENTHOUSE.

Pembukaan akbar Playboy Casino Hotel di Atlantic City dilakukan sendiri oleh Hugh Heffner pada tahun 1981. Bangunan bertingkat 22 yang letaknya berseberangan dengan Trump Plaza itu, mempunyai 500 kamar hotel kelas bintang lima. Saya yang turut menghadiri acara tersebut, seolah-olah dapat merasakan betapa Hugh berusaha dengan sebaik-baiknya untuk menyembunyikan rasa kecewanya yang sangat besar atas asetnya itu. Saat itu terbersit di pikiran saya untuk membeli aset ini pada suatu saat yang tepat. Di samping interior bangunannya yang memberikan kesan salah bentuk bagi sebuah hotel, Hugh juga tidak berhasil memperoleh izin dari Casino Control Commision untuk mengoperasikan bisnis kasino di hotelnya itu. Kabarnya hal tersebut disebabkan karena 20 tahun sebelumnya Playboy Club di New York terbukti melanggar beberapa pasal dari undang-undang tentang minuman keras.

Perlahan tetapi pasti, Heffner terpaksa menghentikan operasi hotelnya di Atlantic City. Akhirnya Playboy Casino Hotel beralih tangan kepada Elsinore Corporation dari Chicago dan berganti nama menjadi The Atlantis. Walaupun sebelum membeli aset tersebut dari Hugh Heffner, Elsinore telah mengantongi izin pengoperasian kasino dari CCC, tetapi nasib menentukan lain. Tahun 1989 merupakan masa suram bagi perekonomian Atlantic City. Beberapa dari keduabelas kasino di kota tersebut mulai terancam bangkrut, bahkan satu di antaranya - The Atlantis - akhirnya betul-betul mengalami kebangkrutan total. Kerugiannya pada tahun 1988 mencapai US$ 65 juta.

Menurut penilaian saya, selain karena ketidakmampuannya dalam mengelola bisnis hotel-kasinonya, Elsinore juga tidak pandai dalam menjual ulang asetnya itu. Hal tersebut terbukti ketika mereka menghubungi

saya dan menawarkan hotel-kasino tersebut kepada saya dengan harga yang sangat tinggi walaupun mereka sudah ada dalam posisi terpojok oleh ancaman Undang-undang Kebangkrutan. Pada masa paceklik tersebut, memang hanya Trump Organization saja yang masih tergolong "sehat" dan mampu membeli aset-aset bernilai jutaan dollar. Tetapi seharusnya Elsinore sadar, bahwa saya telah memiliki 3 buah kasino di Atlantic City, limit maksimal yang diperkenankan oleh CCC. Sehingga apabila saya berminat membeli The Atlantis, sudah pasti saya tidak akan mengoperasikannya sebagai sebuah kasino melainkan hanya sebagai sebuah hotel semata. Dengan sendirinya nilai jual The Atlantis akan jatuh. Oleh karena itu, jawaban saya pada tawaran awal mereka adalah "Tidak".

Akibatnya Elsinore terpojok kepada 2 pilihan : Diambil-alih oleh Pemerintah Federal di mana Elsinore tidak akan menerima pembayaran satu senpun, atau menutup usahanya sebelum diberlakukannya Undang-undang Kebangkrutan. Tetapi pilihan terakhir ini akan membuat pening kantor pusat Elsinore Corporation di Chicago, oleh karena masalah perburuhan dan ketenaga-kerjaan. Pilihan lainnya adalah menurunkan tawarannya ,atau lebih tepatnya : menerima tawaran harga yang saya ajukan sebelum saya menekannya lebih lanjut lagi! Dugaan saya tidak meleset.

Tanggal 14 April 1989, hanya beberapa jam sebelum limit waktu pengambil-alihan The Atlantis oleh Pemerintah Federal, Elsinore menyetujui tawaran saya sejumlah US$ 61 juta. Itu adalah tawaran terbaik saya dalam membeli sebuah hotel yang tengah diancam kebangkrutan total. Memang benar, Hugh Heffner telah mengeluarkan biaya sejumlah US$ 159 juta saat membangun bangunan tersebut, tetapi sebagai suatu kompleks hotel dan kasino. Persetujuan CCC atas jual-beli tersebut, dengan menyebutkan bahwa saya akan mengelola bekas hotel-kasino The Atlantis hanya sebagai hotel saja, akhirnya dikeluarkan pada tanggal 16 Juni 1989. Mengingat nama Atlantis berkaitan dengan nama sebuah dunia yang sudah terkubur di bawah laut, tanpa ragu-ragu saya memberi-kannya nama baru : The Trump Regency Hotel.

Mirip dengan The Atlantis, sayapun telah lama mengincar Penthouse Hotel and Casino milik Bob Guccione yang letaknya tepat berdampingan dengan Trump Plaza. Serupa dengan kejadian yang dialami saingannya, Hugh Heffner, impian Bob Guccione untuk menambang uang melalui asetnya di Atlantic City buyar sudah sejak tahun 1979. Penyebabnya juga serupa : sebelum diresmikan telah terdengar desas-desus santer bahwa Bob Guccione tidak akan memperoleh lisensi kasino dari CCC tanpa ada alasan yang jelas dan dapat dipercaya.

TRUMP'S CASTLE HOTEL AND CASINO *YANG TERLETAK DI MARINA ATLANTIC CITY*

Akan tetapi Bob bertindak jauh lebih cekatan dari Heffner. Secepatnya ia memperoleh kepastian bahwa mustahil baginya untuk memperoleh lisensi kasino tersebut.Segera Bob menghentikan pembangunan proyeknya. Bangunan berupa susunan baja struktural di atas lahan kosong tersebut dibiarkannya terbengkalai, dan Bob kembali menyibukkan dirinya dengan hal-hal yang lebih dapat menjanjikan pemasukkan keuangan. Hal tersebut memberikan dampak yang buruk, baik bagi Bob Guccione (ia harus mengeluarkan dana sebanyak US$ 8 juta setiap tahunnya untuk membayar penalti kepada Dewan Kota Atlantic City) juga kepada kota Atlantic City itu sendiri. Akhirnya setelah merasa cukup melampiaskan kejengkelannya terhadap kota Atlantic City, Bob menjual asetnya kepada Pratt Hotel Corporation. Sama seperti Hugh Heffner, Bob Guccione juga tidak mau menjual langsung asetnya kepada saya karena menganggap saya sebagai saingannya dalam menambang uang di Atlantic City.

Jual-beli dengan Pratt Corporation rupanya tidak berjalan mulus. Sesuai dengan perjanjian awal, jual beli tersebut yang nilainya tidak diumumkan, seharusnya berlangsung pada tanggal 15 Desember 1988. Ternyata walaupun telah diperpanjang sampai tanggal 1 Februari 1989, wakil dari Pratt Corporation tetap tidak hadir untuk melaksanakan transaksi tersebut. Tak ada pilihan lain bagi Bob kecuali menjual asetnya tersebut kepada saya. Pertengahan Maret 1989, sekelompok besi tua di atas lahan yang terletak di samping Trump Plaza tersebut resmi saya beli dari pemiliknya dengan harga US$ 35 juta. Lahan tersebut kemudian saya sulap menjadi bagian tak terpisahkan dari Trump Plaza.

Ada suatu kepuasan tersendiri dalam memiliki kedua jenis aset yang berbeda itu: sayalah satu-satunya entrepreneur didunia yang berhasil memiliki dan menggabungkan masing-masing aset kepunyaan majalah Playboy dan majalah Penthouse yang saling bermusuhan itu!

UANG MUKA POPPY DHARSONO

"Saya belum mampu beli apartemen !" Pengakuan cukup mengejutkan ini keluar dari mulut kondang, Poppy Dharsono, ketika ditanya apakah dia juga ikut membeli apartemen di tengah ramainya alternatif penawaran apartemen yang dipasarkan secara *strata title.*

Serta merta Poppy lalu bilang, "Lebih baik saya memikirkan bagaimana mengalokasikan dana buat memberi pinjaman kepada karyawan saya untuk bayar uang muka beli rumah sederhana."

Poppy yang juga dikenal sebagai pengusaha ini memiliki perusahaan fashion PT Prima Modalinea dan perusahaan garmen PT Rana Sangkara, serta perusahaan kosmetik PT Poppy Dharsono Cosmetik. Dia lalu menghimbau agar para pengusaha menyadari benar-benar bahwa, orang yang jiwanya sehat itu pasti ingin hidupnya meningkat. "Kalau ada karyawan yang cuma ingin begitu-begitu saja taraf hidupnya, berarti jiwanya kurang sehat. Motivasinya sudah tidak bisa dipompa lagi. Otomatis akan berpengaruh pada produktifitas kerjanya," ujar pengurus KADIN untuk bidang Industri Kecil ini.

Poppy yang memimpin lebih dari seratus karyawan ini sejak tahun lalu sudah memberi prioritas kepada karyawannya yang bekerja lebih dari tiga tahun. "Alhamdulillah saya masih mampu memberi pinjaman satu sampai dua juta rupiah buat uang muka beli rumah," ungkap wanita berzodiak Cancer ini, sambil tersenyum dengan air muka yang tampak segar. Sekalipun wanita kelahiran Kota Garut ini usianya sudah kepala empat.

Maklumlah setiap hari dia selalu berolahraga senam pernapasan. Dia juga pesilat, murid almarhum Subur Rahardja, guru besar dari Padepokan Silat Bangau Putih. Tak heran jika tubuhnya tampak tetap ramping. Walaupun kesibukannya bukan hanya mengurusi tiga perusahaannya, tetapi juga rajin melakukan kunjungan ke daerah untuk missi KADIN, di samping juga mulai laku sebagai pembicara seminar.***(Edo)***

ROBERT PENNINGTON: AJAKAN KAWAN DARI HAWAI

Tinggi besar. Rambut pirang. Mata biru kehijauan, ciri khas pria Amerika. Namun, keramahannya tak berbeda dengan orang timur, suka bercanda dan murah tersenyum. Mungkin itu disebabkan pengalamannya keliling dunia menekuni pekerjaannya sebagai President Divisi Internasional ERA Internasional yang berpusat di California, Amerika Serikat. "Pekerjaan ini menuntut saya bepergian meninjau kantor-kantor cabang di luar negeri," jelas Robert Pennington yang akrab dipanggil Bob ini.

ISTIMEWA

Dengan sendirinya, Bob mengetahui bagaimana perkembangan properti di setiap negara yang mempunyai kantor cabang ERA. Saat ini ada tiga belas negara yang tergabung dalam ERA. Sebagian besar adalah negara-negara Asia. "Karena negara-negara Asia merupakan negara yang sedang membangun, maka sangat potensial buat ERA," kata Bob. Meskipun demikian, ERA juga mempunyai cabang di Perancis serta akan membuka cabang pula di Inggris dan Jerman.

Tentang dunia properti di California, Bob punya cerita. Di sana pembangunan properti tidak lagi mengarah ke gedung-gedung tinggi. "Pembangunan gedung-gedung sudah dihentikan. Apalagi banyak ruang perkantoran yang masih kosong. Developer sekarang hanya membangun *single house* yang ekslusif di pinggiran California," ungkap Bob. Dikatakan, perkembangan ekonomi di California semakin buruk akibat resesi dan seringnya terjadi bencana alam, sehingga menyebabkan jatuhnya harga properti. Namun retail market masih cukup baik.

Sebagai seorang yang bergerak di bidang broker, Bob telah kenyang makan asam garam dunia broker. Dia mulai menjadi *sales* properti pada tahun 1974 di Hawaii dan menjadi broker profesional pada tahun 1977. Sedangkan tahun 1979, Bob telah mempunyai perusahaan real estate. Padahal, terjunnya Bob ke bisnis properti tidak direncanakan. Sebab, pada tahun 1974 Bob baru saja menyelesaikan wajib militernya. Dia tidak tahu apa dan bagaimana yang harus dilakukan. Lantas, secara kebetulan dia bertemu dengan seorang kawan di Hawaii dan mengajaknya menjadi *sales* sampai akhirnya mencapai prestasi sekarang ini. Apa rahasianya? "I Love sales," kata Bob sambil tertawa. ***(MA)***

FENNIE SAMUDRA: "WARTAWAN" PERUSAHAAN

TATAN RUSTANDI

Ramah dan murah senyum. Itulah Fennie Samudra, *Public Relation Manager* The Modern Group. Dulu dia sempat jatuh cinta dengan dunia kewartawanan. "Cita-cita saya sejak remaja memang ingin menjadi wartawan, tapi tidak kesampaian," kenangnya. Akhirnya, Fennie toh memilih bidang *public relation.*

Alumnus Sastra Inggris Universitas Kristen Indonesia ini memulai karir PR di sebuah perusahaan kosmetika. Kemudian masih di bidang yang sama, dia pindah ke Century Park Hotel Senayan, lalu sekarang bergabung dengan The Modern Group. Ternyata, setelah bergabung dengan The Modern Group, Fennie mengakui mendapatkan banyak tantangan. "Karena di grup perusahaan Modern mempunyai banyak bidang usaha, sedang di Century Park hanya satu bidang usaha," kata Master of Education Administration ini.

Ya, apalagi bidang usaha Modern Group, baginya tergolong baru. Untuk menjawab tantangan itu, Fennie mengalokasikan banyak waktu untuk belajar. "Agar cepat menguasai permasalahan yang ada," ujarnya bersemangat. Makanya dia rajin mengikuti berbagai perkembangan di bidang foto, perbankan, industri, perdagangan dan properti.

Setelah sekian lama menekuni bidang *PR,* ternyata niatnya untuk menjadi "wartawan" belumlah padam. Hal ini tampak dari semangatnya dalam menggarap *Warta Modern,* media intern The Modern Group. "Sekarang saya menjadi wartawan," jelasnya bangga. Menjadi "wartawan" media intern pun jadilah ya, Fen ? (JY)

JUANETTA: MENENTANG ASAL GUSUR

Kalau sekarang ada isu yang berkembang di antara penduduk yang punya tanah di kawasan 'emas' — bahwa banyak developer yang menjadi perampok tanah, maka Juanetta H. Tjandra tak mengingkarinya. "Itu memang ada benarnya," kata Ketua Kompartemen Bidang Kawasan Industri dan Real Estate Kadin Pusat ini.

Betapa tidak. "Ada developer yang baru memiliki SP3L, tapi menjadi 'sakti' dalam melakukan pembebasan tanah. Penduduk di *move*-nya. Harga pembebasan tanah sampai menimbulkan reaksi keras penduduk ," tandasnya dengan nada dan ekspresi kalem.

Juanetta mengaku, setelah sekarang menjadi Ketua Kompartemen di Kadin, dia rada lebih berani untuk idealis. Namun, ibu tiga anak yang berzodiak Scorpio ini melakukannya dengan tidak meledak-ledak. "Saya ndak enak dong sama teman-teman di REI," ujar Executive Director Brawijaya Apartment ini. "Problematik properti kan tugasnya REI. Dan Kadin pararel saja dengan REI," kata Juanetta, yang memulai karier bisnis propertinya sebagai developer rumah sederhana di Pekayon, Bekasi. ***(Edo)***

TATAN RUSTANDI

RIDHALLY NOOR: BELAJAR JADI PELOPOR

Menjadi pelopor di kawasan wisata baru Pantai Bama, Pandeglang, Jawa barat, justru membuat Ridhally Noor makin bersemangat. Pasalnya, Manajer Operasi Kharisma Labuan Cottages (KLC) ini ingin menangkap peluang dengan mempercepat selesainya berbagai fasilitas resort yang disediakan bagi kalangan eksekutif.

Berlokasi di Kecamatan Pagelaran memang agak sepi dari keramaian. Jaraknya 3,5 km dari kota Kecamatan Labuan. Pada saat-saat tertentu, daerah ini bisa menjadi sasaran luapan wisatawan yang tidak tertampung di Pantai Anyer dan Carita. "Yang menarik, KLC dekat dengan dua pulau: Popole dan Sumur yang bisa dijangkau dalam waktu singkat dengan *speed boat,*" ujarnya dengan nada berpromosi.

DOK. PRIBADI

Dhaly, demikian dia akrab dipanggil, yakin bahwa pasir putihnya dan kelengkapan fasilitas yang diberikan, akan menarik wisatawan. Fasilitas itu di antaranya mini golf, kolam renang, jet ski lengkap dengan dermaga, lapangan tenis dan cafe. "Upaya-upaya ini tak terlepas dari pengalaman saya hampir 15 tahun bekerja di hotel dan resort internasional di Batam," katanya. Dhaly mencoba menggabungkan beberapa unsur penting dari setiap hotel dan resort yang diolah menjadi konsep terpadu.

Sasarannya tidak hanya wisatawan musiman, tapi juga ekspatriat yang bekerja di kawasan industri. Untuk itu, Dhaly tak segan-segan jadi instruktur dan melatih 33 stafnya, agar mereka mempunyai kemampuan melayani wisatawan dengan standar internasional. Saat ini KLC yang berdiri di atas tanah seluas 12 hektar ini mempunyai 10 cottages.

Meski harus berpisah dengan keluarganya yang tinggal di Jakarta, toh Dhaly masih bersemangat dengan garapan baru ini. Paling tidak belajar menjadi pelopor untuk mencapai keberhasilan mengembangkan kawasan wisata baru Pantai Bama ini. (BR)

Engsel Pintu yang Mendukung Keamanan Rumah

Rekayasa desain engsel, telah menghasilkan engsel pintu anti maling. Menambah pengamanan rumah Anda.

Keamanan, adalah hal yang mendapat perhatian ekstra para pemilik rumah modern. Terlihat dengan bermunculannya beberapa perangkat pengaman rumah yang semakin canggih. Pintu dan jendela adalah garis terdepan yang berperan cukup besar dalam mengamankan rumah. Karena itu, keduanya selalu didesain dan ditambah dengan beberapa kelengkapan pengamanan.

Engsel pintu adalah salah satu kelengkapan yang tanpa disadari turut menunjang keamanan rumah, tanpa mengurangi fungsinya sebagai penyangga pintu yang kuat. Engsel merek KEND tipe "Heavy Duty" dan merek STANLEY tipe Special Heavy Weight misalnya, dilengkapi dengan NRP (*Non Removable Pin*) yang dipasang masuk ke dalam alur, hingga engsel tak mungkin dicongkel dalam keadaan pintu tertutup. Atau engsel berdesain H (Paumella Hinge), yang menjamin pintu tak dapat dilepas dari engselnya saat pintu terkunci.

Ragam dan spesifikasi engsel pintu demikian, menuntut pemilihan yang sesuai dengan fungsinya dan keserasian antara dinding, kusen dan pintu. Segi pemasangan juga bisa disesuaikan dengan desain dan selera Anda. Ada engsel yang dipasang langsung pada kusen dan pintu, menempel, tertanam ke dalam, di sisi bawah kusen dan pintu, serta untuk pintu besi biasanya dilas langsung ke pintu dan kusen.

Penggunaan untuk garasi/bengkel pabrik dan pintu-pintu yang terbuat dari bahan kaca, membutuhkan engsel yang memang didesain khusus. Dalam pemasangan untuk pintu garasi, ada beberapa altenatif yaitu, Straightaway (dorong lurus), Cornaway (dorong menikung), Centafold (lipat tengah), Foldaside (dorong lipat) dan Panther (sliding door). Sedang jenis kaca yang didesain dengan menggunakan engsel biasanya dari tipe Tempered , dengan ketebalan 8 mm - 12 mm, tergantung dari penggunaannya.

Pemilihan engsel sebagai salah satu faktor penunjang *security system*, haruslah benar-benar memperhatikan kualitas bahan maupun kegunaannya. Untuk pemakaian di pintu garasi misalnya, ada baiknya Anda memperhitungkan efisiensi tata letaknya. Demikian juga untuk pemasangan engsel pada pintu dan jendela, diharapkan dapat berpadu indah dengan pintu, dinding dan kusen. Untuk daun pintu setinggi 210 cm sebaiknya dipasang 3 buah engsel. Bila menggunakan 2 engsel, daya dukungnya diperhitungkan hanya 80%.

Berikut ini disajikan beberapa engsel pintu yang mempunyai spesifikasi khusus, yang mendukung sistem pengamanan rumah Anda.

Gatut Sulistiyono

SOSS INVISIBLE HINGE

Bila Anda menginginkan pintu rumah atau apartemen yang berkesan praktis dan indah, engsel ini nampaknya cocok untuk memenuhi selera Anda. Dengan pemasangan yang masuk ke dalam kusen dan pintu, maka seolah pintu tanpa engsel pada saat dibuka, sehingga daun pintu lebih kelihatan serasi dalam desain rumah. Terbuat dari bahan Zinc Die Cast dan mampu menahan beban pintu seberat 30 kg - 70 kg, engsel merek SOSS ini ditawarkan dengan harga Rp 80.000.

YANK REVERSIBLE GRAVITY HINGE

Pintu-pintu yang tak menggunakan lidah penahan (non handed) disarankan memakai engsel jenis ini. Menggunakan metode Rising Hinge dan Falling Hinge, engsel ini memungkinkan pintu langsung menutup kembali atau dapat diatur hingga akan selalu kembali dalam keadaan terbuka pada posisi 90 derajad atau 180 derajad. Engsel seharga Rp 38.500 ini, mampu menahan beban pintu 40 kg, dan terbuat dari bahan Zinc Alloy, dengan warna grey painted.

DENSEI
AUTO HINGE, TIPE FLAG

Pintu ruang perkantoran atau perumahan yang sering dipakai lalu lalang maupun keluar masuk barang, sangat cocok menggunakan engsel jenis ini. Karena dilengkapi dengan door closer yang dirancang khusus dengan mekanisme per dan oli yang membuat pintu menutup otomatis secara pelan, dan dapat diatur kecepatannya. Mampu menahan beban pintu 35 kg - 80 kg, tersedia dalam berbagai tipe dan seri, merek DENSEI ini harganya Rp 446.000 (113 SR - SL TRI SET). Disediakan dalam berbagai warna pilihan: silver, bronze, ivory, dan gold, untuk lebih menambah keserasian dalam rumah Anda.

KEND
SQUASH FITTING

Engsel ini biasanya digunakan sebagai penjepit kaca dalam desain lapangan squash. Dengan penjepit yang demikian kuat dan terpadu, mampu mnyokong beban satu luasan kaca. Satu set fitting terdiri dari Hinge, Lock, Lock Keeper, Double Angular Fitting, Single Angular Fitting dan Double Anguler Fitting For Floor 300 mm Long. Satu set Glass Fitting merek KEND ini ditawarkan dengan harga sekitar Rp 5.000.000.

KEND
PIANO SECURITY

Engsel yang dilengkapi dengan pengaman yang menjamin pintu tidak dapat dilepas dari engselnya pada saat pintu terkunci. Terbuat dari bahan steil, mempunyai panjang 203 cm dan lebar tiap sayap
nya 4 cm. Sangat cocok untuk pintu depan rumah atau pintu-pintu yang mempunyai posisi strategis dalam rumah Anda. Engsel merek KEND yang mampu menahan beban pintu 80 kg
ini, ditawarkan dengan harga Rp. 250.000. Dalam pemasangan nya bisa dipotong disesuaikan dengan tinggi pintu rumah Anda.

STANLEY
SPECIAL HEAVY WEIGHT

Engsel ini mampu menahan beban pintu 900 kg, yang dipakai untuk pintu-pintu besi pengaman atau pintu berlapis timah (anti radiasi). Ditawarkan dengan harga Rp 1.900.000. Selain dilengkapi sistem NRP, juga memiliki 2 buah concealed ball bearing, yang menjamin kelancaran buka/tutup pintu.

BATU BATA INTERLOCKING

Komponen Konstruksi Hemat Semen dan Kayu

Dengan komponen utama batu bata interlocking, *AIT Bangkok membuat terobosan teknologi konstruksi rumah sederhana tanpa bahan semen dan hemat kayu. Hasilnya, dapat menekan biaya konstruksi sampai 30%.*

Jika harga semen terus membumbung, Anda tak perlu cemas. Universitas Katolik Soegijapranata (UKS) Semarang dan Asian Institute of Technology (AIT) Bangkok kini tengah mengembangkan SCHDS (self-contained housing delivery system), yakni teknologi konstruksi hemat kayu dan semen. Di Bangkok dan beberapa negara Asia lainnya, sistem ini telah banyak dicoba untuk *low cost housing* dan terbukti dapat menghemat biaya konstruksi sampai 30% dibandingkan cara konvensional. Sistem ini pertama kali dikembangkan AIT Bangkok, yang dilatarbelakangi oleh adanya kebutuhan mengembangkan teknologi konstruksi yang murah dan hemat kayu dan semen.

Komponen utama SCHDS adalah bata dengan permukaan yang dapat saling mengunci atau bertautan (sistem male-female atau interlocking). Diperlukan 3 tipe bata bertautan (lock-brick) agar diperoleh hasil konstruksi yang baik. Pertama, bata standar berukuran 10 x 15 x 30 cm. Kedua, bata setengah berukuran 10 x 15 x 15 untuk menghindari pemotongan bata standar di ujung dinding. Dengan bata setengah ini dimungkinkan dibuat pertemuan dinding berbentuk T dan L maupun bersilangan tanpa memotong bata standar. Ketiga, bata beralur berbentuk huruf U yang berguna untuk menempatkan besi tulangan, balok lantai dan ringbalk di bawah balok lantai.

Secara umum, semua bata memiliki dua lubang bulat di tengah dengan arah vertikal. Setelah bata disusun, lubang ini tersusun menerus secara vertikal dari bawah ke atas. Pada sudut, ujung dan tempat tertentu lubang menerus ini diisi batang tulangan d-10 dan dicor dengan mortar 1 Pc : 2 Ps hingga terjadi ikatan ke arah vertikal. Sistem ini berfungsi seperti sistem kolom praktis yang dibuat pada tembok biasa. Selain lubang bulat, pada kedua ujung bata yang akan saling bertemu terdapat dua alur persegi kecil yang saat disusun akan bertemu dengan alur bata berikutnya. Alur ini juga diisi mortar agak encer hingga terjadi ikatan bata ke arah vertikal dan horisontal. Dengan tipe dan desain demikian, Lock-brick mempunyai kemampuan multi dimensi, antara lain tahan terhadap angin dan gempa bumi, tahan terhadap rembesan air dan udara, serta dapat digunakan dalam bangunan bertingkat. Umur bangunan diperkirakan mencapai minimum 50 tahun.

Yang menarik dari lock brick pada SCHDS adalah kemudahannya untuk diproduksi dan dipakai oleh beberapa

ISTIMEWA

POLI KLINIK UKS SEMARANG
GEDUNG CONTOH BERKONSTRUKSI SCHDS YANG MENGGUNAKAN LOCK-BRICK

TABEL 1

PERALATAN YANG DIPAKAI UNTUK MEMPRODUKSI 1 UNIT SCHDS

ALAT	JML.	HARGA (US$)
Cetakan bata @ 720	4	2.880
Cetakan balok silang (6 balok)	1	1.200
Cetakan kusen pintu	1	400
Cetakan kusen jendela @ 300	2	600
Cetakan pondasi	1	500
Cetakan tangga	1	500
Cetakan sistim sanitasi	1	250
	TOTAL	6.330

Sumber: *Bernard Lefebvre, Habitech Park, Human Settlement Division - AIT, Bangkok.*

tenaga kerja yang bukan ahli. Untuk program proyek perumahan mandiri, sistem ini cocok diterapkan karena seluruh komponennya dirancang dengan beban yang ringan dan hanya membutuhkan tidak lebih dari 4 orang untuk memasang secara manual. Sebagai gambaran, berdasarkan proyek percontohan yang dilakukan UKS, rumah sederhana seluas 40 m² (2 lantai) yang dibangun dengan metode ini, yang memperkerjakan 20 orang, dapat terselesaikan dalam 1 minggu. Jelas menghemat waktu.

Proses pembuatan lock-brick dilakukan tanpa proses pembakaran, sehingga memungkinkan untuk diproduksi secara semi massal dan tidak memerlukan finishing. Dengan cetakan khusus dari besi, dan memanfaatkan tanah setempat sebagai material utama, semua orang dapat membuat bata bertaut ini. Tanah yang baik untuk ini terdiri dari sebagian besar butir halus pasir dan tidak terlalu banyak tanah liat.

Tahapan pembuatannya meliputi, persiapan bahan agregat tanah (sudah terbebas dari garam, bahan organik dan bahan kimia lainnya) yang kemudian dicampur dengan semen dan air dengan perbandingan yang sangat fleksibel sesuai jenis tanah yang digunakan. Setelah itu baru dicetak dengan menggunakan mesin pencetak (jenis Cinva Ram). Setiap komponen utama SCHDS yang dihasilkan mempunyai perlakuan dan cetakan tersendiri. Komponen yang dihasilkan dari mesin pencetak tidak dapat langsung dipakai, tapi masih melalui tahapan perawatan, yaitu : tahap I. perawatan pada lingkungan ruang tertutup selama 24 jam sampai 48 jam (tergantung jenis komponen SCHDS yang dihasilkan), tahap II. perawatan dalam lingkungan yang lembab (7-14 hari), dan yang terakhir dengan membiarkannya di udara terbuka sampai tercapai kekuatan bahan yang telah ditetapkan.

Dibandingkan dengan bata konvensional yang harganya berkisar Rp 50 - Rp 75 per buah, lock-brick memang relatif mahal per satuannya. Tapi karena dalam pemasangannya bata konvensional masih menggunakan bahan-bahan tambahan seperti semen, pasir dan kayu, biaya konstruksinya menjadi mahal —belum lagi risiko kenaikan harga bahan bangunan tambahanh itu.

Bata adalah elemen utama dalam membuat dinding rumah, dan merupakan bahan yang paling banyak jumlah dibandingkan bahan lain pada pembangunan rumah sederhana. Penghematan pada sektor ini akan terasa pengaruhnya pada total biaya suatu rumah. Selain locking brick, komponen pendukung SCHDS adalah kusen jendela dan pintu, balok silang (joist), tangga dan saniter. Komponen-komponen ini juga dapat diproduksi sendiri dengan cetakan khusus, yang saat ini terus dikembangkan oleh UKS yang bekerja sama dengan AIT Bangkok.

Usaha UKS memperkenalkan SCHDS, mendapat tanggapan positif dari Dirjen Cipta Karya, Ir. Ahmad Lanti. Ia menganjurkan agar sistem ini segera diusulkan proses akreditasinya di Puslitbang Perumahan Bandung, sehingga pemanfaatannya benar-benar lebih akurat. Ir. AMS Darmawan, Pembantu Rektor I UKS Semarang, mengungkapkan bahwa beberapa peneliti UKS, bekerja sama dengan tim dari AIT Bangkok, saat ini tengah mengadakan penelitian lanjutan SCHDS mengenai jenis tanah, desain pengembangan, dan test kekuatannya, yang diharapkan dapat menunjang pemanfaatannya lebih lanjut." Perumnas sampai saat ini tengah menanti hasil penelitian ini", ungkap Ir. AMS. Darmawan. Di kampus UKS sendiri, kini telah berdiri bangunan Poliklinik yang dibangun dengan konstruksi SCHDS, selain proyek di daerah Ungaran yang disponsori oleh Yayasan Sosial Soegijapranata.

Dalam kaitan dengan pembangunan RSS, yang berasas keterjangkauan, SCHDS cukup menjanjikan. Teknologi konstruksi sistem ini nampaknya memang diterapkan untuk *"low cost housing"*. Penerapan SCHDS juga diharapkan dapat lebih mengembangkan industri-industri kecil bahan bangunan di Indonesia. Data di Ditjen Industri Kimia dan Bahan Bangunan, Departemen Perindustrian menunjukkan bahwa sampai akhir tahun 1993, telah terdaftar kurang lebih 483 sentra industri kecil bata, dengan 17.481 unit usaha, yang ada di 27 propinsi dan tersebar di 159 kabupaten dan 12 kotamadya di Indonesia. Inipun setiap tahunnya selalu berkurang dan bertambah. SCHDS diharapkan akan menggairahkan berkembangnya industri kecil bahan bangunan ■

Gatut Sulistiyono

TABEL 2

HARGA SATUAN KOMPONEN SCHDS BUILDING SYSTEM

No.	Jenis Pekerjaan	Volume	Satuan	Harga (Rp)	Jumlah
1.	Lock Brick / biji				
	Perbandingan campuran				
	1 PC : 10 padas (vol)				
	- padas	0,007	m²	9.000	63
	- PC	0,016	zak	7.000	112
	- upah	1,000	biji	100	100
					275
2.	Joist				
	Untuk dak beton 0,06x0,22	0,0132	m³	100.000	1.320
	- beton 1:2:3				
	- besi beton 3 o 10	1.860	kg	1.000	1.860
	- kawat o 2 mm	0,25	kg	1.500	375
	- upah kerja				1.500
					5.055
				dibulatkan	5.100
	Untuk Gording				
	- beton	0,0132	m³	100.000	1.320

JL. DAAN MOGOT

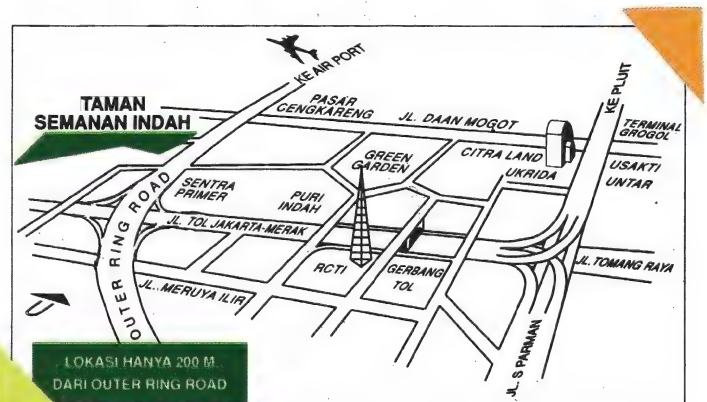
200 M DARI OUTER RING ROAD

LOKASI 100% STRATEGIS

TAMAN SEMANAN INDAH

Taman Semanan Indah adalah kawasan rumah tinggal yang dibangun di lokasi strategis di lingkungan eksklusif. Dekat Sentra Primer Jakarta Barat yang sudah tertata dan berkembang pesat.

Letaknya sangat menguntungkan. Dekat dengan pusat-pusat kegiatan ekonomi. Hanya 200 m dari *outer ring road* yang menjadi urat nadi penghubung ke 4 wilayah Jakarta dan sekitarnya .

Jika lokasi menjadi pilihan utama, segeralah hubungi Kantor Pemasaran Taman Semanan Indah.

- **Tersedia jaringan Telepon.**
- **Tersedia fasilitas KPR Bank - Bank terkemuka.**
- Tersedia Supermarket dan Food Court.
- Segera dibangun Sport Club dan Sekolah.
- Kantor pemasaran tetap buka setiap hari, termasuk Minggu/Hari Besar

Property Agent

ERA® SEMANAN INDAH
Perumahan Taman Semanan Indah
Jakarta 11750
Telp.: 6195742-5401907
5401908-5407651

PUSAT PERKULAKAN

Peluang Sukses di Lokasi Bernilai Historis

Kiat sukses bisnis ruang pusat perkulakan tergantung pada kepandaian membidik lokasi bernilai historis. Contohnya ITC Mangga Dua yang berhasil merebut pembeli dari Tanah Abang. Bagimana peta persaingan pusat perkulakan di Jakarta?

Kalau Anda pernah mendengar kalimat ''Pedagang dan pembeli sama-sama untung'', itulah bunyi iklan yang acapakali digunakan Divisi Real Estate Sinar Mas (DRESM) untuk memasarkan ruang pusat perkulakan (PP) ITC (International Trade Center) Mangga Dua sekaligus mendongkrak omset pedagangnya. Bahkan lebih dari bahasa iklan, kalimat tersebut telah menjadi motto developer kondang tersebut.

Lepas dari kekuatan persuasif kalimat-kalimat itu untuk mengilik minat pembeli, DRESM memang rajin memasang iklan di berbagai media massa dalam ukuran besar. Kabarnya, salah satu keberhasilan pemasaran ruang ITC Mangga Dua itu adalah gencarnya iklan tersebut. Pusat perkulakan yang dibangun pada 1990 dengan harga jual rata-rata Rp 11 juta per kios itu, tingkat huniannya sekarang sekitar 80 persen dari total luas lantai usaha perkulakan 76.000 meter persegi.

Tidak sedikit pihak bertanya, kenapa DRESM masih saja gencar berpromosi, sementara kios-kiosnya hampir habis terjual. Menurut Sia Christian Wijaya MBA, Vice President DRESM, upaya itu sengaja dilakukan sebagai pengejawantahan dari motto ''penjual dan pembeli sama-sama untung.''

Di samping itu, sebagai pendatang yang tergolong baru di bisnis ruang pusat perkulakan, gencarnya promosi yang dilakukan oleh DRESM memang bisa dimengerti. Konon, khusus untuk promosi developer itu mengalokasikan sampai 25 persen dari total assetnya. ''Untuk

PASAR TANAH ABANG
MEMILIKI TINGKAT AKTIFITAS EKONOMI DAN SOSIAL YANG PADAT

menjaga *level of confidence* para pedagang agar tetap tinggi di saat melalui masa *survival period*,'' kilah Christian. Survival period adalah suatu keadaan dimana para pedagang masih mengalami kerugian karena transaksi perdagangan masih rendah, sehingga keuntungan yang didapat belum bisa digunakan menutup biaya tetap yang dikeluarkan *(fixed cost).*

Begitu ketatkah persaingan bisnis ruang pusat grosir sehingga DRESM harus memerlukan promosi besar-besaran? Tidak juga, kalau mendengar klaim developernya yang menyatakan ITC Mangga Dua tumbuh tanpa saingan. ''Kami menggunakan konsep penggabungan antara fasilitas gedung modern dengan cara berdagang tradisional. Ini konsep unik yang belum ada duanya,'' kata Christian.

Maksudnya, ITC Mangga Dua hadir dengan melengkapi segala kekurangan di pusat-pusat perkulakan yang lebih dulu ada seperti Tanah Abang atau lainnya. Unsur modernnya terlihat pada arsitektur gedung, penataan ruang dengan menerapkan pola single coridor (lorong) di setiap lantai, dan hampir semua sudut ruang dipasangi penyejuk udara dan telepon di tiap kios. Unsur tradisionalnya adalah mempertahankan kebiasaan yang

selama ini berlangsung di kalangan pedagang pusat perkulakan. Misalnya, kaca-kaca yang biasanya dipasang sebagai pembatas antarruang pada pusat perbelanjaan modern, tak dijumpai di sini. Dengan begitu pengunjung dapat leluasa memilih barang atau berinteraksi dengan pembeli.

Christian benar. Tengok saja dua pusat perkulakan yang telah lebih dulu ada, Tanah Abang dan Cipulir. Kedua pusat perkulakan milik BUMD (PD Pasar Jaya) itu masih dikelola secara tradisional dan nyaris tak tersenutuh unsur-unsur modern. Ciri ini terlihat dari arsitektur gedung, fasilitas, penataan ruang-ruangnya, serta menejemen pengelolaannya.

PP Cipulir yang luasnya lantainya 18.000 meter persegi dan berdiri di atas lahan 1,1 hektar, misalnya, memposisikan sebagai pemasok produk pakaian jadi. Namun para pedagang di situ tampaknya tidak mempersoalkan ketiadaan fasilitas penyejuk udara maupun telepon di tiap kios. Sirkulasi pengunjung tidak terkelola secara efisien dalam pola single coridor. Di sini pun tak tersedia gudang sebagai mana layaknya pusat grosir yang memerlukan tempat menyimpan produknya. Wajar kalau pengunjung harus bersusah payah melangkahi barang-barang yang berserakan di depan kios.

Pengelolaan PP Tanah Abang agak lebih baik dibanding Cipulir. Dibangun di atas lahan seluas 2,6 hektar pada 1975, salah satu pusat perkulakan tertua di Jakarta ini terkenal dengan produk pakaian jadi dan tekstil. Kios-kiosnya terbagi dalam lima blok (A,B,C,D, dan E) pada tiga lantai dan mampu menampung 3.500 pedagang. Lorong-lorong sempit dan tak tersedianya gudang dan fasilitas transaksi masih menjadi ciri khas pusat perkulakan tradisional ini. Keadaan ini diperruwet oleh pedagang kaki lima yang memenuhi tiap lorong.

Pengelola menyediakan kapasitas listrik terpasang 701.450 watt di samping genset berkekuatan 148.000 watt. Sebagai pusat perkulakan yang memiliki tingkat aktifitas ekonomi dan sosial yang padat, PP Tanah Abang dilengkapi pula oleh poliklinik, mesjid, pos-pos keamanan di tiap lantai, serta 13 unit mobil pemadam kebakaran yang dilengkapi 34 fire hydrant yang tersebar di berbagai tempat.

Dibangunnya PP ITC Mangga Dua pada 1990 yang dibarengi promosi gencar, membuat PD Pasar Jaya ketar-ketir. Karena terbukti ratusan pedagang PP Tanah Abang yang tetarik membeli kios di ITC Mangga Dua. Hal ini agaknya mendorong BUMD itu melakukan revitalisasi PP Cipulir dan ekspansi di PP Tanah Abang.

SIA CHRITIAN WIJAYA
MENGGABUNGKAN FASILITAS GEDUNG MODERN DENGAN CARA BERDAGANG TRADISIONAL

Pada 1993, PP Cipulir, misalnya, baru diresmikan sebagai pusat perkulakan setelah sebelumnya melakukan rehab total. Pada awal dibangunnya tahun 1981, pusat perkulakan ini lebih dikenal sebagai pasar Inpres satu lantai yang hanya mampu menampung 500 pedagang. Sekarang, seperti telah diungkap, penampilan PP Cipulir lebih menunjukkan sosoknya sebagai pusat semi perkulakan kelas bawah yang memiliki tiga lapis bangunan dan dilengkapi lantai parkir seluas 3.000 meter untuk menampung sekitar 500 kendaraan. Daya tampungnya pun meningkat dari hanya 500 pedagang menjadi 1.900 pedagang. Para penyewa di PP Cipulir dikenakan total tarif Rp 338/ hari dengan perincian Rp 173/ meter persegi/hari untuk sewa tempat dan Rp 165 biaya iuran perawatan pasar.

PP Tanah Abang melakukan ekspansi meyakinkan dengan membangun gedung baru. Dalam hal ini PD Pasar Jaya membuka kerjasama dengan developer

TATAN RUSTANDI

PUSAT PERKULAKAN CIPULIR
MEMPOSISIKAN SEBAGAI PEMASOK PRODUK PAKAIAN JADI

swasta PT Multi Cipta Permai Wirasta bagi pembangunan PP Tanah Abang Tahap II. Gedung baru disebut PP Tanah Abang Blok F, sebagai kelanjutan lima blok terdahulu. Proyek tujuh lantai yang diresmikan pada Desember 1991 kabarnya menelan investasi sebesar Rp 19 miliar. Tiga lantai di antaranya masih berhubungan dengan gedung lama. Luas total Blok F mencapai 30.765 meter persegi. Tiga lantai pertama yang terdiri 919 kioas berfungsi sebagai pusat perkulakan dan 4 lantai sisanya digunakan sebagai fasilitas parkir. Luas tiap lantai masing-masing 3.170 meter persegi. Penyewa dikenai iuran pemeliharaan gedung sebesar Rp 400/hari.

PD Pasar Jaya memberikan hak pakai kepada penyewa selama 20 tahun dengan tarifnya mencapai Rp 15 juta/kios untuk ukuran 2x3 merter persegi - 3x3 meter persegi. Mereka dapat menikmati fasilitas yang lebih sempurna dibanding di gedung lama, yakni satu saluran telepon tiap kios dan penyejuk udara. Untuk mempermudah arus lalulintas barang dan orang, disediakan sebuah lift khusus barang, dua lift non umum, dan 6 escalator.

Kelengkapan fasilitas yang disediakan di Blok F, menurut Rakhman, Kabag Umum Pengelola PP Tanah Abang lama, karena memang gedung itu dipersiapkan secara serius sebagai pusat perkulakan. Sementara gedung lama tumbuh sebagai pusat perkulakan secara alamiah berdasarkan kebutuhan pedagang dan pembeli. Segala kekurangan fasilitas di gedung lama, coba dilengkapi digedung baru. Misalnya soal gudang penampungan, lahan penimbunan barang sementara, ruang transaksi, dan sebagainya. Lengkapnya fasilitas dan luasnya gedung, mengharuskan pengelola memisahkan manajemen Blok F ini dari blok-blok lama.

Walaupun pemasaran ruang-ruangnya sepi dari promosi, tingkat hunian PP Cipulir dan Tanah Abang Blok A-F kini mencapai 100 persen. Kalau di Blok F masih terlihat banyak kios tutup, itu lantaran pedagangnya baru beroperasi 50 persen. ''Yang 50 persen sisanya belum buka, nggak tahu kenapa,'' ujar Tedy Sitanggang, Wakil Kepala PP Tanah Abang Blok F.

Namun jangan salah sangka, berlomba membangun gedung dan memperbaiki manajemen pengelolaan tidak sepenuhnya mengesankan adanya persaingan yang ketat antarapengelola pusat perkulakan. ITC Mangga Dua merasa tanpa saingan karena konsep manajemen pengelolaan dan keragaman tenancy mix atau keragaman penyewanya yang meliputi tekstil, garmen, elektronik, furniture, alat tulis, aksesories, lebih unggul dari dari kedua pusat perkulakan lainnya. Demikian halnya PP Tanah Abang, seperti diungkap Rakhman, sejarah pertumbuhannya dimulai dari pasar Inpres dan secara pelahan-lahan membentuk dirinya menja di pusat perkulakan tekstil dan pakaian jadi. ''Dengan begitu kami tidak punya saingan,'' katanya.

Hal yang sama dikatakan pengelola PP Cipulir, yang mengkhususkan pada penjualan pakaian jadi, ''Munculnya pusat-pusat perkulakan baru yang lebih modern tidak menjadi ancaman bagi kami. Karena pangsa pasar dan kualitas barang yang dikulakkan berbeda,'' ujar Kepala Pasar PP Cipulir yang enggan disebut namanya itu.

Dari pernyataan para pengelola itu, satu hal yang bisa ditangkap: masih terbuka peluang bisnis ruang pusat perkulakan. Dengan catatan, pandai membidik lokasi dan segmen. Sebab, menurut Christian, berdasarkan pengalamannya membangun dan memasarkan ITC Mangga Dua, unsur historis suatu lokasi memegang peran penting berhasilnya bisnis tersebut. Artinya, lokasi yang akan dibangun pusat perkulakan haruslah memiliki sejarah sebagai tempat perkulakan pula. ''Secara kebetulan, Mangga Dua telah memposisikan dirinya sebagai pusat perkulakan pindahan dari Pasar Pagi di daerah Asemka,'' tuturnya.

Dan kehebatan nilai historis itu pula yang agaknya membuat PD Pasar Jaya merevitalisasi pusat perkulakan yang sudah ada dibanding, misalnya, membuka pusat perkulakan baru di lokasi baru ■

Hadi, Gatut, Joko/HS

DOK PROPERTI

ITC MANGGA DUA
PEDAGANG DAN PEMBELI SAMA-SAMA UNTUNG

HOTEL

Bintang Tiga Dilarang Masuk ke Bandung

Kotamadya Bandung kelebihan pasok hotel berbintang tiga ke atas. Sejak setahun lalu Kanwil Deparpostel mengeluarkan larangan membangun hotel kelas itu di pusat kota. Ada peluang di Bandung Selatan, tapi potensi wisatanya belum digarap serius.

HERMAN SYAHARA

HOTEL BINTANG TIGA
UNTUK SEMENTARA DIBATASI

Jangan datang ke Bandung pada ''hari kejepit'', karena Anda akan kehabisan hotel. Ini bukan larangan yang dikeluarkan pemda setempat, namun lebih sebagai imbauan agar Anda yang ingin berlibur di bumi Priangan Si Jelita itu harus memesan hotel sejak jauh-jauh hari. Maklum, Kotamadya (Kodya) Bandung dan wilayah Kabupaten Bandung yang jaraknya relatif berdekatan dengan Ibukota Jakarta, masih menjadi tujuan wisata primadona di hari-hari libur.

Hotel yang *fully book* pada hari-hari libur memang bukan cerita baru bagi daerah-daerah wisata seperti Kodya dan Kabupaten Bandung. Namun situasi itu hanya berlangsung beberapa hari. Pada hari-hari selanjutnya, setelah masa liburan usai, jumlah kamar hotel kosong kembali meningkat. Kenyataan itu diakui oleh Ketua Persatuan Hotel dan Restoran Jawa Barat, HS. Hermawan, ''Pada *high session* atau acara liburan panjang, kami selalu kekurangan kamar. Cari satu kamar saja sulit sekali,'' ujarnya.

Ketua Bappeda DT II Kodya Bandung, Ir. Enan Romdani, menambahkan, bahwa kamar hotel terasa kurang cuma pada malam Minggu atau hari libur lainnya. Kondisi itu tentu saja bukan lantaran tak ada pembangunan hotel baru. Karena, seperti diungkap Enan, pembangunan hotel baru terus berjalan. Namun ada beberapa developer yang sudah mendapat ijin membangun hotel, belum juga menyelesaikan proyeknya. Salah satu di antaranya adalah hotel yang kini sedang digarap oleh PT Bandung Indah Permai yang terletak satu lokasi dengan Bandung Indah Plaza.

Menurut data PHRI Jawa Barat, di Kotamadya Bandung kini setidaknya terdapat 27 hotel bebintang dan 30 hotel melati. Hotel berbintang terdiri dari lima hotel berbintang satu dengan total jumlah kamar 192; sebelas hotel bintang dua(454 kamar); tujuh hotel bintang tiga (606 kamar); tiga hotel bintang empat (651 kamar); dan satu hotel bintang lima (210 kamar). Untuk hotel berkualifikasi melati terdapat 23 kelas Melati Tiga dengan total jumlah pasokan kamar 2024 dan lima hotel kelas Melati Dua dengan jumlah total kamar 59.

Pasok kamar hotel berbintang maupun kelas Melati di Kodya Bandung yang dikategorikan hotel bisnis, menurut Hermawan, telah mencapai titik jenuh. Pasoknya lebih besar dibanding dengan permintaan. ''Kondisi itu dikeluhkan oleh anggota PHRI karena *occupancy rate*nya terus menurun. Kalau mencapai 50 persen saja sudah bagus,'' katanya

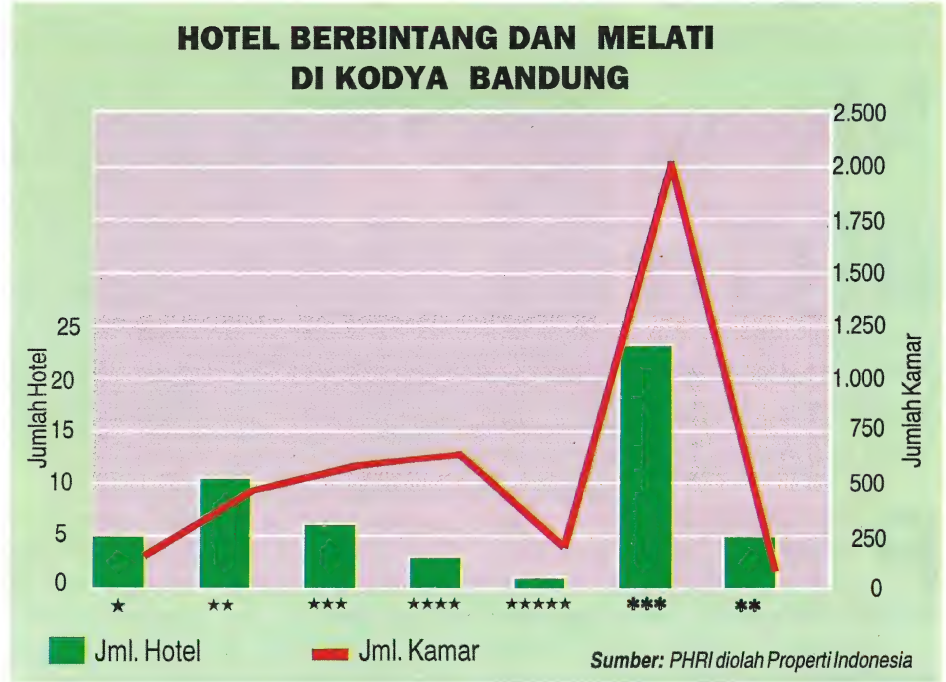
Keluhan ini agaknya mendapat respons ''positif'' dari Kanwil Deparpostel DT II Bandung. Melalui salah satu surat keputusannya yang diluncurkan tahun lalu, pembangunan hotel berbintang

tiga ke atas untuk sementara dibatasi sampai dengan batas waktu yang tidak ditentukan. Namun, kata Hermawan, keputusan itu berlaku sampai tingkat hunian hotel-hotel di Kodya Bandung membaik kembali. ''Kalau tingkat hunian hotel yang ada naik, ijin pendirian hotel baru dibuka kembali,'' ujarnya. Ketentuan ini tidak berlaku bagi developer yang sudah memiliki ijin lama dan baru belakangan ini membangun.

Keputusan itu agaknya tidak diterima bulat. Gaung pro dan kontra, seperti yang dilaporkan sebuah harian di Jawa Barat, menyertainya sejak keputusan itu diluncurkan. Dalam suatu pertemuan antara pengurus DPD PHRI Jawa Barat dengan pengurus Kadin Jabar tahun lalu, tidak kurang Ir. Cecep Ruhiyat, Ketua Kompartemen Pariwisata Pos dan Telekomunikasi Kadin Jabar, menyatakan bahwa belum saatnya investasi hotel berbintang tiga ke atas di Kodya Bandung ditutup. Itu, katanya, akan menyebabkan kemandegan pembangunan sektor pariwisata, khususnya perhotelan di daerah tersebut.

Pembangunan hotel-hotel baru,

HOTEL BERBINTANG DAN MELATI DI KODYA BANDUNG

Jumlah Hotel: 0, 5, 10, 15, 20, 25
Jumlah Kamar: 0, 250, 500, 750, 1.000, 1.250, 1.500, 1.750, 2.000, 2.500
* ** *** **** ***** *** **
Jml. Hotel
Jml. Kamar
Sumber: PHRI diolah Properti Indonesia

lanjut Cecep, selaras dengan program pemerintah yang sedang berupaya menciptakan pertumbuhan. Lagi pula, kalau investasi hotel dihentikan lalu tiba-tiba terjadi *boom*, akan ada stagnasi yang merugikan kalangan perhotelan sendiri.

Menanggapi hal itu Hermawan tetap bersikeras bahwa penghentian pembangunan hotel untuk sementara itu cukup beralasan. Jumlah kamar hotel yang ditawarkan di Kodya Bandung telah melebihi potensi pariwisata daerah itu sendiri. Akibatnya, tutur pemilik hotel dan restoran Sindang Reret itu, untuk mencapai tingkat hunian tertentu, terjadi pola pemasaran adu banting harga dan membagi bonus yang disebut *two in one*. Tamu yang menginap semalam mendapat bonus tambahan satu malam. ''Ini adalah pertanda terjadinya kejenuhan akibat penawaran lebih banyak dari permintaan,'' tegasnya.

Seolah ingin memupus adanya kesan pro-kontra itu, kepada *Properti Indonesia* Hermawan menyatakan bahwa peluang investasi pembangunan hotel lebih terbuka luas di Bandung Selatan yang masuk dalam wilayah Kabupaten Bandung. Hotel yang dibangun di sini lebih merupakan konsumsi bagi para wisatawan atau populer dengan sebutan *resort hotel*. ''Tamu-tamu lebih banyak yang datang ke resort hotel ini,'' katanya memberi harapan. Di wilayah ini sekarang baru terdapat satu hotel berbintang dua yang memasok jumlah kamar 74 dan 22 hotel kelas melati yang memasok sekitar 450 kamar.

Menurut Hermawan, cerahnya prospek investasi hotel di kawasan itu dipicu oleh berbagai objek wisata. Yang terkenal antara lain Pegunungan Malabar, Situ (Danau) Patenggang, Perkebunan Gambung (pusat penelitian teh dan kina), Pasir Jambu (daerah pengrajin alat-alat rumah tangga dan kayu), Cibede (penangkaran rusa), Kawah Cibuni (pemandian berair panas), dan pabrik teh Rancabali.

Namun ia menyayangkan infrastruktur di lokasi tersebut belum ditangani serius oleh Pemda setempat, misalnya jalan, listrik, dan air. Karenanya ia mengimbau pemerintah segera merealisasikan pembangunan infrastruktur ke kawasan itu. Karena, ''Potensi wisata Bandung Selatan sangat menjanjikan dan banyak investor yang tertarik mengembangkan usaha wisatanya di daerah itu,'' tandas Hermawan ■

Herman Syahara

ISTIMEWA

HS. HERMAWAN
BERPELUANG DI SELATAN

RUMAH SUSUN

Menguji Sistem *Strata Title* di Green View

Jika tidak ada aral merintang, mulai April tahun ini Rumah Susun Green View menjadi apartemen strata title pertama yang diresmikan. Bagaimana kesiapannya menerapkan aturan main sistem ini ?

Pembeli Rumah Susun Green View bersiap-siap masuk apartemen yang terletak di Jl Sekolah Kencana, Pondok Indah itu. Beberapa perabot dan fasilitas-falsilitas yang pernah dijanjikan developer mulai dipasang satu per satu. Antara lain, *kitchen set* (lemari dapur, tanpa kompor dan lemari es), satu unit *water heater* dengan kapasitas 110 liter, satu unit telepon dan lain-lain. Kini yang sedang dikerjakan adalah beberapa sentuhan akhir yang lebih bersifat kebersihan seperti membenahi puing-puing dan kotoran lainnya.

Sekitar 80 persen dari 177 kamar yang disediakan dalam tiga tower sudah terjual. Sisanya diharapkan sudah habis dalam tahun ini. Bahkan, developernya PT Sinar surya Land, telah mencapai *break even point*.

Lalu, bagaimana dengan kesiapan menerapkan aspek hukum, tenaga profesional pengelola, peraturan-peraturan tinggal di rumah susun, Anggaran Dasar/ Rumahtangga? Stevanus H.A, Eksekutif Director Commercial Building PT Sinar Surya Land, anak perusahaan Sinar Mas Group yang menjadi developer proyek itu mengaku tidak ada kecemasan dalam menerapkan sistem ini di Green View. Semua penghuni yang akan menempati apartemen ini berasal dari kalangan atas yang sudah sangat paham bagaimana seharusnya tinggal di apartemen dengan sistem kepemilikan.

"Kebanyakan di antara mereka sudah pernah tinggal di apartemen di luar negeri." kata Stevanus.

Menyangkut lembaga Perhimpunan Penghuni Rumah Susun Green View (PPAG), menurut Stevanus, sejauh ini belum dibentuk. Badan Pengelola yang seharusnya dibentuk oleh Perhimpunan penghuni belum menampakkan sosoknya. Karena itu, bagaimana manajemen apartemen, berapa jumlah *service charge*, berapa besar iuran untuk kerusakan-kerusakan besar, sejauh ini pihak Green View belum bisa memberikan rincian. Padahal Stevanus sendiri mengakui persoalan *service charge* misalnya boleh jadi akan menimbulkan masalah. Terutama menyangkut besarnya *service charge* yang harus ditarik.

Kendatipun Perhimpunan penghuni belum terbentuk, pihak developer, kata Stevanus lagi, sudah menyiapkan Anggaran Dasar dan Anggaran Rumah Tangga (AD/ART) sebelum apartemen ini dilempar ke pasaran. Sehingga bila para penghuni semua menempati apartemen masing-masing, tinggal menjalankannya saja. Misalnya melakukan pertemuan untuk menentukan besarnya *service charge*, atau iuran-iuran lain.

TATAN RUSTANDI

RUMAH SUSUN GREEN VIEW SIAP DIRESMIKAN

Kalaupun kemudian ada kecemasan siapa pihak profesional yang dimaksud oleh undang-undang mengenai rumah susun sebagai badan pengelola, menurut Stevanus, bisa saja pihak developer menunjukkan Procon Indah misalnya untuk mengelola. Persoalan apakah perhimpunan penghuni memiliki calon pengelola lain, itu soal nanti.

Bicara soal lokasi, apartemen ini memang terletak di lingkungan yang sudah jadi kalau dilihat dari kelengkapan fasi-litas dan aksesibilitasnya. Misalnya, karena berada di lingkungan Perumahan Pondok Indah, apartemen ini dapat menikmati fasilitas pusat pertokoan Pondok Indah Mall, lapangan golf Pondok Indah, atau Jakarta International School.

TATAN RUSTANDI

SALAH SATU SUDUT RUANGAN GREEN VIEW

Siapapun yang pertama menerapkan sistem strata title, dia akan menjadi acuan bagi pasar apartemen strata title selanjutnya.

Akesibilitasnya pun lancar serta berada dalam lingkungan kompleks pemukiman bergengsi Pondok Indah. Dari *Ringroad* Pondok Indah jaraknya hanya sekitar 500 meter. Dari sini jalan lurus dan lebar langsung menghubungan apartemen dengan kawasan Segi Tiga Emas. Mereka yang bekerja di *central business distrcit* (CBD) itu hanya memerlukan waktu relatif singkat dan terhindar dari kemacetan.

Namun demikian, developernya melengkapi juga apartemennya dengan berbagai fasilitas sosial seperti kolam renang, taman, *fitness center, jogging track, tennis court* dan sauna. Di dalam tower juga tersedia ruang serba guna yang dapat digunakan siapa saja untuk berbagai keperluan. Misalnya perayaan ulang tahun, lebaran, pesta perkawinan atau *even* lainnya. Di tempat itu pula para penghuni bisa berkomunikasi sehingga saling mengenal satu sama lain. Sedangkan basement dipakai untuk parkir yang dapat menampung 250 mobil.

Menjelang peresmian April mendatang, Rumah Susun Green View berusaha mempercepat target. Caranya, selama tiga bulan, Nopember 1993 hingga Januari 1994, pembeli Rumah Susun Green View dihadiahi mobil. Hasilnya tampak menggembirakan, Stevanus menyatakan apartemen ini sudah terjual 81 persen.

Rumah Susun yang berdiri di atas lahan seluas 16.000 meter persegi ini terbagi dalam tiga tower dengan masing-masing 59 unit apartemen. Sinar Surya Land membenamkan uangnya di sana sebesar 40 juta dolar AS, atau sekitar 80 miliar rupiah. Harga mulai dari US$ 155.000 hingga US$ 720 per unit.

Tipe-tipe yang tersedia di lantai satu dan dua misalnya tipe 89 m² (satu kamar) dengan harga 155.000 dolar, tipe 97 m² (satu kamar) 170.000 dolar, tipe 135 m² (dua kamar), 244.000 dolar, tipe 95 m² (satu kamar) dengan harga 171.000 dolar. Di lantai satu dan dua ini masing-masing ada 8 unit apartemen.

Sedangkan di lantai tiga hingga 10, masing-masing menyediakan lima unit apartemen, antara lain tipe 190 m² (tiga kamar) dengan harga 355.000 dolar dan tipe 135 m² (dua kamar) berharga 262.000 dolar.

Sementara lantai teratas, yakni lantai sebelas, khusus untuk tiga unit *penthouse* dengan dua unit tipe 300 m² (empat kamar) seharga 667.000 dan 685.000 dolar, serta tipe 335 m² (lima kamar) seharga 720.000 dolar.

Pada Tower A, telah terjual enam unit tipe 135 m², 97 m² dan 89 m² di lantai satu dan dua. Di lantai tiga, empat, lima dan tujuh, tinggal dua unit yang masih kosong. Sedangkan di lantai enam, delapan dan sembilan, tinggal satu unit. Pada Lantai 10 serta 11 *(penthouse)* telah terjual semua.

Pada Tower B, di lantai satu sebanyak tujuh unit belum terjual, sementara di lantai dua telah terjual 3 unit. Di lantai tiga yang tersisa dua unit lagi, serta lantai empat hingga sembilan tinggal satu unit yang belum terjual. Khusus lantai 10 dan penthouse telah terisi.

Pada tower C, di lantai satu dan dua terjual enam unit. Hanya lantai 3 dan 4 yang tersisa satu unit tipe 190 m². Sedangkan lantai selanjutnya telah terisi penuh. ''Tipe 190 dan 135 paling digemari,'' kata Stevanus. Dan ia memperkirakan, para pemilik apartemen akan menikmati kenaikan harga per tahun mencapai sepuluh persen.

Terlepas dari hitung-hitungan keuntungan yang diraih developer maupun pembeli, jika benar nanti Rumah Susun Green View menjadi apartemen pertama yang diresmikan dan menerapkan aturan main *strata title,* tentu developer tidak mau ambil risiko dengan sedikitpun mengabaikan berbagai aspek pengelolaan apartemen tersebut. Karena, seperti berulang-ulang diingatkan para konsultan properti, siapapun yang pertama menerapkan sistem *strata title,* dia akan menjadi acuan bagi pasar apartemen *strata title* selanjutnya. Artinya, kalau apartemen tersebut gagal menerapkan aturan main sistem tersebut, pasar tidak akan percaya lagi. Dan ini tentu merusak pasar yang sudah baik sekarang ini ■ *MA/MG*

Kenaikan Harga Rumah 15-30% Per Tahun Di Jabotabek

Ketika membuka pameran perumahan "Rumah dan Interior" bulan Januari 1994 di Jakarta Hilton Convention Centre Menteri Perumahan Rakyat Ir Akbar Tandjung dalam sambutannya mengatakan bahwa, sasaran pembangunan jangka panjang tahap ke dua, adalah setiap keluarga kelak dapat memiliki rumah sesuai dengan pendapatannya. Sedangkan kebutuhan rumah, tiap tahunnya mencapai 720 ribu unit. Jumlah tersebut belum ditambah dengan ketinggalan tahun-tahun sebelumnya. Setelah semua dijumlahkan, total kebutuhan menjadi satu juta unit.

Jumlah target yang cukup besar tersebut tampaknya dimanfaatkan oleh para developer untuk membangun rumah besar-besaran dalam berbagai tipe. Kesan ini terlihat antara lain dari berbagai berbagai pameran yang berlangsung di Jakarta, Bandung dan Surabaya beberapa tahun belakangan ini.

TATAN RUSTANDI

SEBUAH KAWASAN PERUMAHAN; HARGA NAIK 15-30%

Maraknya bisnis perumahan kalau kita amati lebih jauh, seolah membawa trend baru. Masyarakat sekarang banyak yang beranggapan bahwa rumah itu tidak hanya sekedar hunian, tapi sudah ke arah rekreatif dan entertainment. Kenyataan ini yang mendorong developer untuk menawarkan konsep perumahan berbagai variasi. Mulai dari perumahan dengan fasilitas ala kadarnya sampai rumah mewah yang menyuguhkan berbagai kenyamanan. Dan konsep yang disebut terakhir ini, sekarang lagi meramaikan pasar perumahan di daerah tertentu.

Misalnya, wilayah Tangerang dan Bekasi yang sudah ditetapkan oleh pemerintah sebagai daerah pengembangan perumahan dan permukiman, dalam perjalannya, masing-masing saling menunjukkan ciri khasnya.

Bekasi, yang banyak tumbuh industri, perumahannya didominasi oleh rumah menengah sederhana. Dan setiap lokasi umumnya tidak terlalu luas. Mungkin, karena banyaknya developer, sehingga dalam pertumbuhannya memberi kesan sporadis dan kurang terpadu. Keadaan itu sangatlah berbeda jika dibandingkan dengan Tangerang. Di sini banyak tumbuh perumahan berskala besar yang banyak menawarkan rumah menengah ke atas. Keberadaan perumahan-perumahan berskala besar itu di satu sisi memang sangat membantu Pemda Tangerang dalam mengatur tata ruang. Tapi, di sisi lain masyarakat Tangerang juga banyak yang mendambakan rumah sederhana. Di wilayah Bogor lain lagi, daerah ini sudah ditetapkan sebagai penopang kebutuhan air Kota Jakarta, maka memberlakukan koefisian dasar bangunan (KDB) rendah, sehingga di sini mulai banyak dibangun rumah kebun.

Bagaimana dengan harga rumah ? Dari hasil survei *Properti Indonesia*, di wilayah Jabotabek rata-rata setiap perumahan mengalami perubahan harga tiga kali dalam setahun. Tiap kali kenaikan besarnya 5-7,5% untuk bangunan, sedang kenaikan tanahnya berkisar 5-10%. Kenaikan harga yang cukup mencolok terjadi di wilayah selatan Jakarta, yakni mencapai 35% dalam setahunnya. Maka tidak mengherankan bila Samadikun Hartono, bos Modern Group ini begitu optimisnya ketika *launching* perumahan Bukit Modern, mengatakan bahwa membeli rumah di Bukit Modern Pondok Cabe akan mendapatkan *capital gain* 50%.

Merujuk keterangan beberapa developer yang mengatakan bahwa kenaikan harga bangunan hanya untuk menyesuaikan kenaikan bahan bangunan. "Dari bangunan kami hampir tidak mengambil keuntungan. Keuntungan umumnya kami ambil dari tanah," kata Ikang Fauzi *Vice President* PT Altana Developer. Pernyataan senada juga dilontarkan oleh Herman Sudarsono Direktur PT Duta Putra Mahkota dan Tossyn Hidayat Direktur PT Alindatamasakti. Dan ketika ditanyakan tentang keuntungan, mereka sepakat bahwa untuk rumah menengah ke atas kurang lebih 10%, sedang untuk rumah sederhana maksimal 5%.

Pembaca, mulai edisi Maret 1994 ini kami mengadakan penyederhanaan bentuk penyajian rubrik *Trend Bisnis* Perumahan. Hal ini kami lakukan agar Pembaca lebih mudah menikmati penyajian informasi pasok rumah baru berikut kenaikan harganya ■

Joko Yuwono

BEKASI

Alinda Kencana Permai
Pondok Ungu, Bekasi Utara
Developer : PT. Alindatamasakti.
Telp. 4896347,
Unit dipasarkan : 2000
Type dipasarkan
36/78 .... Rp. 25.800.000
45/120 .... Rp. 45.000.000
54/120 .... Rp. 49.000.000
70/153 .... Rp. 68.300.000
Keterangan: Dari pintu tol Cacing jaraknya 5 km. Transportasi lancar, kalaupun ada kemacetan biasanya terjadi di Jl. Raya Bekasi - Seroja. Kenaikan harga rumah per tahun mencapai 10%, sedang kenaikan harga rumah mencapai 20% per tahun.

Bumi Sani Permai
Desa Setia Mekar, Tambun
Developer : PT. Sani Hexa Putra.
Telp. 8194492,
Unit dipasarkan : 6
Type dipasarkan
36/65 .... Rp. 21.000.000
Keterangan: Ada kendaraan umum dari Pulo Gebang menuju lokasi. Pada pagi hari ada sedikit kemacetan di Perumnas III Bekasi. Kenaikan harga tanah pertahunnya 10%, keadaan lokasi sebelumnya adalah sawah.

Bumi Satria Kencana
Kayu Ringin Jaya
Developer : PT. Rama Permadi.
Telp. 5600589-90,
Unit dipasarkan : 100
Type dipasarkan
62/120 .... Rp. 66.250.000
83/120 .... Rp. 77.400.000
85/135 .... Rp. 89.500.000
Keterangan: Dipinggir jalan Inspeksi Kalimalang, lokasinya sangat strategis karena berdekatan dengan segitiga emasnya Bekasi.

Cikarang Baru
Lemah Abang - Cikarang
Developer : PT Grahabuana
Telp. 5211550, 5211551
Type dipasarkan
45/112,5 .... Rp. 24.400.000
54/90 .... Rp. 45.900.000
71/144 .... Rp. 120.650.000
101/180 .... Rp. 180.890.350
45/90 .... Rp. 19.775.000
Keterangan: Lokasi perumahan 3 km dari pintu tol Cikarang. Diproyeksikan menjadi sebuah kota baru.

Cikarang Baru
Cikarang, Bekasi
Developer : Grahabuana Cikarang.
Telp. 5211550, 5211551
Unit dipasarkan : 1000
Type dipasarkan
21/60 .... 10.325.000
36/72 .... 15.500.000
45/90 .... 19.775.000
Keterangan: Cikarang Baru diproyeksikan menjadi Kota Mandiri. Tanahnya bekas usaha genteng dan batu bata. Lokasi 5 km dari kawasan Cikarang.

Cikas Garden
Cikas Bekasi
Developer : PT Ciskada Perkasa.
Telp. 4241559,
Unit dipasarkan : 50
Type dipasarkan
100/240 .... Rp. 133.740.000
80/144 .... Rp. 90.144.000
58/96 .... Rp. 62.406.000
Keterangan: Kendaraan umum hanya sampai Agung Shop, belum ada yang masuk ke lokasi.

Griya Bintara Indah
Bintara, Bekasi Barat
Developer : PT Intra Caraka
Telp. 4245691, 4214691
Unit dipasarkan : 100
Type dipasarkan
42/78 .... Rp. 54.615.000
52/104 .... Rp. 69.850.000
64/132 .... Rp. 87.560.000
100/216 .... Rp. 140.250.000
115/144 .... Rp. 146.355.000
Keterangan: Lokasinya 1,5 km dari pintu tol Cacing (Cakung - Cilincing). Sekarang sudah mencapai pembangunan tahap III. Kenaikan harga tanah per tahun 20%, dan kenaikan harga rumah rata-rata 30% per tahun.

Harapan Baru Regency
Kalibaru
Developer : PT Panca Muara Jaya.
Telp. 4882094
Unit dipasarkan : 3
Type dipasarkan
45/120 .... Rp. 51.929.000

Palm Boulevard
Jl Nangka Raya
Developer : PT. Rama Permadi.
Telp. 5600590-89, 5672888, 5602337
Unit dipasarkan : 14
Type dipasarkan
165/253 .... Rp. 171.760.000

Permata Garden
Kali abang, Bekasi Utara
Developer : PT Abadi Mukti
Telp. 4899901
Unit dipasarkan : 100
Type dipasarkan
36/117 .... Rp. 31.846.500
70/200 .... Rp. 59.640.000
45/98 .... Rp. 29.000.000
48/150 .... Rp. 47.533.500
54/180 .... Rp. 53.184.600
Keterangan: Keadaan lokasi sebelumnya tanah sawah. Kenaikan harga tanah per tahun 10%, sedangkan kenaikan harga rumah per tahun 15%.

Persada Golf Garden
Jati Bening, Pondok Gede
Developer : PT. Wijaya Karya Divisi Sarana Papan. Telp. 8508650
Unit dipasarkan : 21
Type dipasarkan :
90/230 .... Rp. 188.585.000
130/230 .... Rp. 211.695.000
160/342 .... Rp. 295.548.000
260/450 .... Rp. 417.450.000
Keterangan: Hanya 200 m dari Tol Jati Bening. Dilengkapi dengan fasilitas kolam renang, lap tenis, driving ring. Kenaikan harga rumah dan tanah rata-rata 15% per tahun.

Pondok Hijau Permai
Pengasinan, Bekasi Timur
Developer : PT Abadi Mukti
Telp. 4899901. Unit dipasarkan : 3
Type dipasarkan
36/70 .... Rp. 25.780.000
Keterangan: Letaknya di samping pintu tol Bekasi Timur. Transportasi mudah. Keadaan lokasi sebelumnya adalah perkampungan, kenaikan harga tanah pertahunnya rata-rata 10%, sedang kenaikan harga rumah per tahunnya sekitar 15%.

Pondok Jati Indah
Jati Kramat, Pondok Gede
Developer : PT. Bumi Citra Graha.
Telp. 720111
Type dipasarkan :
42/84 .... Rp. 49.285.000
48/99 .... Rp. 56.366.750
59/104,5 .... Rp. 63.108.000
Keterangan: Kurang lebih 800 m dari perumahan Jati Bening. Transportasi lancar dan ada kendaraan umum yang menuju ke lokasi perumahan.

Pondok Pekayon Indah
Jl Raya Pekayon, Bekasi Selatan.
Developer : Argha Molek Kencana
Telp. 3842031, 3440708
Unit dipasarkan : 150
Type dipasarkan
41/170,5 .... Rp. 56.000.000
55/122 .... Rp. 52.155.000
68/161 .... Rp. 72.244.000
70/230 .... Rp. 90.000.000
77/205 .... Rp. 80.608.000
77/244 .... Rp. 94.000.000
70/184 .... Rp. 80.000.000
68/165 .... Rp. 70.000.000
55/160 .... Rp. 60.000.000
Keterangan: Kenaikan harga tanah per tahunnya 10%, begitu juga dengan kenaikan harga bangunannya. Lokasi mudah dijangkau, hanya saja pada pagi hari ada kemacetan di Jl Pekayon.

Puri Hutama Estate
Jati Mulia, Bekasi Utara
Developer : PT. Hutama Karya.
Telp. 8193708, 8191854
Unit dipasarkan : 155
Type dipasarkan
36/91 .... Rp. 35.392.000
45/100 .... Rp. 40.837.000
54/120 .... Rp. 51.975.000
70/150 .... Rp. 66.000.000

Taman Galaxi Indah I
Jl. Pulo Sirih Raya
Developer : PT. Taman Puri Indah. Telp. 082- 140868,
Unit dipasarkan : 150
Type dipasarkan
54/126 .... Rp. 57.500.000
96/176 .... Rp. 78.000.000
146/250 .... Rp. 194.750.000
264/228 .... Rp. 279.500.000
Keterangan: Lokasi dari pintu tol Bekasi barat 1,5 Km. tersedia sekolah dari TK sampai SMA. Kenaikan harga rumah per tahun 15%

Taman Galaxi Indah
Kalimalang, Bekasi
Developer : PT Delta Kirana Utama
Telp. 5603537, 5603413, 5660681
Unit dipasarkan : 30
Type dipasarkan
84/108 .... Rp. 87.250.000
116/162 .... Rp. 127.000.000
170/262,5 .... Rp.218.750.000
310/360 .... Rp. 414.000.000
Keterangan: Dari jalan Inspeksi Kalimalang masuk 300 m. Ada kendaraan umum yang masuk ke lokasi. Keadaan lokasi sebelumnya sawah darat.

Taman Pulo Gebang
Jl Raya Bekasi KM 24
Developer : PT Gubah Nusa Semesta.

Telp. 334963,
Type dipasarkan
67/120 .... Rp. 107.625.000
90/150 .... Rp. 138.600.000
113/200 .... Rp. 180.075.000
160/375 .... Rp. 303.450.000
165/180 .... Rp. 211.000.000
Keterangan: Jaraknya 4 km dari terminal Pulo Gebang. Daerahnya masih tenang. Keadaan lokasi sebelumnya adalah persawahan. Kenaikan harga rumah rata-rata per tahunnya 15%, sedang harga tanah per meter mencapai Rp. 400.000.

Tityan Regency

Bekasi barat
Developer : PT Abadi Mukti
Telp. 4899901
Unit dipasarkan : 240
Type dipasarkan
38/78 .... Rp. 32.000.000
48/97 .... Rp. 40.000.000
Keterangan: Untuk menjamin kelancaran sirkulai kendaraan, jalan utamanya di buat 12 m. Kenaikan harga tanahnya mencapai 10%. Sedang harga rumahnya rata-rata naik 15% per tahun.

Villa Cibening Indah

Jl Gincan Raya, Dekat Tol Cibening.
Developer : PT. Bumi Citra Graha.
Telp. 7210114, 720111
Unit dipasarkan : 30
Type dipasarkan
240/270 .... Rp. 269.500.000
130/215 .... Rp. 209.000.000
120/136 .... Rp. 144.500.000
100/154 .... Rp. 132.000.000
Keterangan: Kenaikan harga tanah disekitar lokasi mencapai 10% - 20%. Lokasi dapat dijangkau dengan kendaraan umum.

Villa Taman Kartini

Jl. Taman Kartini, Bekasi
Developer : Duta Putra Mahkota. Telp. 3455502,
Unit dipasarkan : 100
Type dipasarkan
60/104 .... 68.840.000
70/117 .... 81.410.000
100/250 .... 124.010.000
160/170 .... 160.070.000
255/306 .... 255.710.000
Keterangan: Letaknya dipusat kota Bekasi. Menyediakan fasilitas antara lain, sambungan telepon, air PAM, lapangan tennis dan kolam renang.

Bogor River Valley

Jl. Batu Tulis, Bogor
Developer : PT. Aliyah Panen HA. FAT.
Telp. (0251) 316667, 331079, (021) 3907217, 3907218,
Unit dipasarkan : 100
Type dipasarkan
125/180 .... 146/680.000
158/240 .... 189.520.000
260/450 .... 330.550.000
336,5/600 .... 433.690.000
Keterangan: Letaknya di kaki Gunung Salak, tepat di pinggir Sungai Cisadane, dari jalan Pahlawan masuk 500m.

Bukit Cimanggu Villa

Jalan Raya Baru, Bogor
Developer : PT. Perdana Gapura Prima.
Telp. (0251) 317541-42
Unit dipasarkan : 50
Type dipasarkan
84/115 ....88.925.000
58/120 ....68.250.000
250/340 .... 242.128.000
Keterangan: Lokasinya cukup strategis. Dilalui pleh kendaraan umum. Lokasi bekas tanah tegalan. Kenaikan harga setiap tahun berkisar 20% - 25%.

Billa Bong Park View

Jl Raya Parung
Developer : PT Misori Utama
Telp. 4206320, 4206322,
Unit dipasarkan : 100
Type dipasarkan
72/360 .... Rp. 114.620.000
72/375 .... Rp. 122.485.000
147/2257 .... Rp. 574.242.900
Keterangan: Lokasinya bekas kebun dan perkampungan. Kenaikan harga tanah di sekitar lokasi rata-rata 25% per tahun.

Bojong Depok Baru

Desa Bojong Gede
Developer : PT Sari Gaperi
Telp. 378048
Unit dipasarkan : 10
Type dipasarkan
45/121 .... Rp. 35.975.000
52/121 .... Rp. 40.500.000
65/121 .... Rp. 48.400.000
70/143 .... Rp. 53.500.000
Keterangan: Daerah ini bekas perkebunan penduduk, lebar jalan kedalam lokasi 6 meter beraspal. Kendaraan umum dari Depok, Stasiun Bojong atau Cibinong. Kenaikan harga tanah di sekitar lokasi ini rata-rata 10% per tahun.

Bumi Pusaka Cinere

Jl Bukit Cinere, Kec Limo
Developer : PT Bumi Pusaka Permai Serasi. . Telp. 7980218, 7980733
Unit dipasarkan : 30
Type dipasarkan
315/533 .... Rp. 527.704.000
165/350 .... Rp. 294.982.000
121/315 .... Rp. 248.695.500
Keterangan: Lokasi bekas perkebunan dan tanahnya berbukit-bukit, jalan masuk besar dari dua arah, Sawangan atau Pondok Labu. Kenaikan harga tanah disekitar lokasi antara 10% - 25% per tahun.

Nirwana Estate

Jl Raya Bogor, Cibinong
Developer : PT Kharisma Nirwana.
Telp. 6293744,
Unit dipasarkan : 100
Type dipasarkan
46/112 .... Rp. 46.450.000
90/240 .... Rp. 90.000.000
Keterangan: Lokasi sebelumnya merupakan perkebunan, daerahnya teduh banyak pepohonan. Kenaikan harga tanah di sekitar lokasi rata-rata 50%, begitu juga dengan kenaikan harga rumah.

Pura Bojong Gede

Bojong Gede, Bogor
Developer : PT. Andhi Kapura Ekakarya.
Telp. 6006531
Unit dipasarkan : 100
Type dipasarkan
54 .... 29.700.000
36 .... 19.800.000
45 .... 24.200.000
Keterangan: Dapat ditempuh melalui Jalan Raya Parung, ada kendaraan umum dari Parung yang menuju ke lokasi.

Pandan Valley

Jl Raya Parung, Semplak
Developer : PT Cahyabangun Intiraya.
Telp. 7210255,
Unit dipasarkan : 100
Type dipasarkan
42/105 .... Rp. 43.940.000
60/120 .... Rp. 60.258.000
70/135 .... Rp. 70.814
Keterangan: Terletak di jalan raya Parung, kenaikan harga tanah pertahun berkisar antara 20 - 35 persen. Sementara kenaikan harga rumah rata-rata 20% per tahun.

Parung Hijau II

Desa Tonjong, Bogor
Developer : Indofica Housing
Telp. 4301435
Kavling dipasarkan : 40 Ha
Harga permeter Rp. 54.000
Keterangan: Jalan utama 12 meter, jalan lingkungan 8 meter, kenaikan harga tanah 50%. Lahan semula bekas kebun karet.

Permata Puri

Jl Radar AURI Cimanggis
Developer : PT Pembangunan Perumahan.
Telp 8403936 8403883, 8403911,
Unit dipasarkan : 70
Type dipasarkan
195/416 .... Rp. 374.015.000
273/600 .... Rp. 474.095.000
132/400 .... Rp. 299.567.000
82,5/345 .... Rp. 168.716.000
120/350 .... Rp. 225.960.000
95/312,5 .... Rp. 191.355.000
Keterangan: Dari pintu tol Cibubur 2,3 Km, sedang dari jalan Raya Bogor masuk lewat Jl Radar AURI 90 m. Fasilitas sport centre. Kenaikan harga tanah 20% - 30%.

Villa Orchid Garden

Jl. Padarincang, Sindanglaya, Bogor
Developer : PT. Anugerah Sapari Realty.
Telp. 378048
Unit dipasarkan : 10
Type dipasarkan
53/160 .... 81.875.000
60/160 .... 85.250.000
73/160 .... 91.650.000
104/240 .... 131.670.000
143/320 .... 171.697.000
163/500 .... 231.538.000
Keterangan: Pemandangan dipermukiman ini masih alamiah. Bangunannya bertingkat, tersedia lapangan tennis, lapangan bulu tangkis dan kolam renang air hangat.

Puri Nirwana

Pabuaran Cibinong, Jl Raya Bogor.
Developer : PT Nirwana Kharisma.
Telp. 6293744, 6390076
Unit dipasarkan : 100
Type dipasarkan
21/60 .... Rp. 13.100.000
36/84 .... Rp. 20.800.000
45/102 .... Rp. 28.800.000
Keterangan: Jalan masuk lebarnya 12 meter, jalan lingkungan 6 meter beraspal, lokasi sebelumnya bekas perkebunan. Kendaraan umum dari Cibinong atau Bogor. Kenaikan harga tanah di sekitar lokasi rata-rata 10%, sementara kenaikan harga rumah rata-rata 7,5%

DEPOK

Bumi Pancoran Mas Tahap II.

Mampang, Depok
Developer : Asisya Catur Persada.
Telp. 715896.

Unit dipasarkan : 120
Type dipasarkan
45/120 .... Rp. 47.900.000
54/120 .... Rp. 52.000.000
70/160 .... Rp. 68.320.000
90/200 .... Rp. 97.780.000
Keterangan: Berdekatan dengan terminal bus Depok dan stasiun kereta api. Berada di tepi Ciliwung. Dapat dijangkau dengan menggunakan kendaraan umum. Keadaan lokasi sebelumnya adalah tanah tegal.

Depok Mulya III

Jl Tanah Baru
Developer : PT Graha Wisesa Sejahtera.
Telp. 4214963, Unit dipasarkan : 113
Type dipasarkan
36/105 .... Rp. 44.950.000
48/138 .... Rp. 59.600.000
70/311 .... Rp. 108.700.000
Keterangan: Penjualan dengan sistem indent, pesan dulu baru dibangun. Masa pembangunan rata-rata 5 bulan. Kenaikan harga tanah dalam lokasi terjadi 3 bulan sekali sebesar 10%. Kenaikan harga tanah di sekitar lokasi rata-rata 25% per tahun.

Griya Depok Asri

Jl. Tole Iskandar, Depok
Developer : PT. Daksa Griya Graha.
Telp. 7975955
Unit dipasarkan : 100
Type dipasarkan
63/158 .... 78.900.000
80/180 .... 94.000.000
90/180 .... 99.000.000
111/400 .... 181.050.000
Keterangan: Lokasinya tidak jauh dari stasiun kereta api Depok. Jalan utama di dalam lokasi lebarnya 18,5, sedang fasilitas yang tersedia antara lain lapangan tennis. Kenaikan harga rumah pertahun berkisar antara 15% - 20%.

Pesona Depok Estate

Jl Margonda Raya
Developer : PT Pedoman Tata Bangun.
Telp. 7773414, Unit dipasarkan : 300
Type dipasarkan
91/126 .... Rp. 133.000.000
133,5/462 .... Rp. 168.550.000
125,5/180 .... Rp. 186.850.000
264,5/300 .... Rp. 357.550.000
Keterangan: Lokasi asal bekas sawah dan perkebunan yang kemudian tanahnya direkayasa. Tepat berada di pinggir Kali Ciliwung, di tepi jalan ditanam pohon kelapa, lampu jalan. Kenaikan harga tanah di sekitar lokasi ini rata-rata 10% per tahun.

JAKARTA SELATAN

Bumi Karang Indah

Jl Karang Tengah Raya, Lebak Bulus.
Developer : PT Java Taekfurn.
Telp. 373070, 372848, 373034, 373057
Unit dipasarkan : 10
Type dipasarkan
155/180 .... Rp. 283.750.000
165/180 .... Rp. 293.500.000
233/300 .... Rp. 446.450.000
Keterangan: Lokasinya berada 2 Km dari Lebak Bulus, dapat dijangkau dengan menggunakan kendaraan umum. Fasilitas perumahan anatara lain, sport centre. Perubahan harga tanah pertahun dapat mencapai 35%.

Pratama Hills

Jl H Sijan, Lebak Bulus
Developer : PT Bangun Tjipta Pratama.
Telp. 4894200, Unit dipasarkan : 11
Type dipasarkan
235/500 .... Rp. 820.000.000
207/588 .... Rp. 875.000.000
332/452 .... Rp. 700.000.000
175/458 .... Rp. 735.000.000
383/477 .... Rp. 770.000.000
175/596 .... Rp. 815.000.000
383/498 .... Rp. 785.000.000
180/467 .... Rp. 755.000.000
180/520 .... Rp. 800.000.000
291/887 .... Rp.1.325.000.000
287/844 .... Rp.1.295.000.000
Keterangan: Harga tanah per meternya mencapai Rp. 2.500.000, sedang kenaikannya mencapai 30% per tahun.

Tanjung Barat Indah

Jl TB Simatupang, Pasar Minggu.
Developer : PT Haka.
Telp. 321389, 321356
Unit dipasarkan : 40
Type dipasarkan
161/240 .... Rp. 315.000.000
195/210 .... Rp. 344.000.000
234/252 .... Rp. 420.000.000
224/551 .... Rp. 681.000.000
Keterangan: Terletak di pinggir jalan Ring Road TB Simatupang. Dekat dengan Pasar Minggu dan Ragunan. Bebas banjir. Harga tanah Rp. 650.000 - Rp. 700.000 per meternya.

Villa Delima

Jl Karang Tengah Raya 9, Lebak Bulus.
Developer : PT Villa Desta & PT Tunas Kwarta Cipta. Telp. 7503001, 7503002
Unit dipasarkan : 20
Type dipasarkan
150/180 .... Rp. 230.000.000
467/518 .... Rp. 735.000.000
360/413 .... Rp. 580.000.000
Keterangan: Dari Lebak Bulus ke lokasi 2 Km, berdekatan dengan Perumahan Bona Indah. Fasilitas kolam renang dan lapangan tennis.

JAKARTA TIMUR

Cipinang Indah

Jl Inspeksi Kali Malang
Developer : PT Inti Utama Dharma RE.
Telp. 8196910. Unit dipasarkan : 10
Type dipasarkan
137/150 .... Rp. 193.175.000
147/180 .... Rp. 219.765.000
153/200 .... Rp. 236.945.000
153/200 .... Rp. 257.515.000
Keterangan: Terletak di pinggir jalan Inspeksi kalimalang. Jalan utama 12 m dan jalan lingkungan 8 m. Kenaikan harga tanah per tahunnya rata-rata 20% - 30%, sedang kenaikan harga rumahnya rata-rata 20% per tahun.

Pondok Kelapa Permai

Pondok Kelapa, Pulogadung
Telp. 3141680, 6141684
Unit dipasarkan : 3
Type dipasarkan
190/198 .... Rp. 203.890.000
195/214 .... Rp. 213.895.000
214/336 .... Rp. 278.230.000
Keterangan: Terletak di Jalan Inspeksi Kalimalang. Kenaikan harga tanahnya berkisar antara 25% - 30%, sedang kenaikan harga bangunan mencapai 40% per tahun.

TANGERANG

Arinda Permai

Desa Pondok Aren
Developer : PT Bina Nusantara Raya.
Telp. 7398756
Unit dipasarkan : 50
Type dipasarkan
36/250 .... Rp. 49.680.000
45/152 .... Rp. 48.274.000
45/229 .... Rp. 72.088.000
58/120 .... Rp. 55.680.000
58/180 .... Rp. 68.640.000
Keterangan: 3 Km dari Bintaro Jaya. Dapat ditempuh melalui jalan raya Ciledug. Kenaikan harga tanah per tahunnya sekitar 30%.

Bukit Nusa Indah

Serua, Ciputat, Tangerang
Developer : PT. Tri Anugerah.
Telp. 7202225, 7202235,7202237,
Unit dipasarkan : 100
Type dipasarkan
27/82 .... 25.967.000
36/96 .... 36.940.000
42/120 .... 43.580.000
70/164 .... 64.370.000
Keterangan: Ada kendaraan umum dari Ciputat yang menuju ke lokasi, jaraknya 2,5 Km.

Bali View

Jl Cirendeu Raya 46, Pisangan, Ciputat
Developer : Wijaya Jarya Divisi Sarana Papan. Telp. 8508650, fax. 8199678
Unit dipasarkan : 60
Type dipasarkan
110/231 .... Rp. 222.288.000
165/250 .... Rp. 286.600.000
170/219 .... Rp. 277.764.000
210/703 .... Rp. 594.144.000
Keterangan: Letaknya di pinggir jalan Cirendeu raya. 2 Km dari pasar Jumat. Keadaan lokasi sebelumnya tanah darat.

Bukit Modern

Pondok Cabe, Tangerang
Developer : PT. Modernland Realty LTD.
Tlp. 5528888. Unit dipasarkan : 50
Type dipasarkan
114/120 .... Rp. 146.000.000
154/160 .... Rp. 192.000.000
170/200 .... Rp. 224.500.000
Keterangan: Lokasinya berbatasan dengan Bogor. Fasilitas sport centre, bersebelahan dengan lapangan golf Pondok Cabe.

Duren Village

Jl. Ciledug, Tangerang
Developer : PT. Trikurnia Tirtacitra
Unit dipasarkan : 350
Type dipasarkan
42/90 .... 40.500.000

70/120 .... 60.000.000
84/144 .... 71.000.000
105/162 .... 84.000.000

Duta Garden

Jl. Daan Mogot
Developer : Duta Putra Mahkota. Telp. 3455502,
Unit dipasarkan : 800
Type dipasarkan
66/90 .... 84.020.000
98/153 .... 138.810.000
135/200 .... 173.520.000
150/240 .... 212.890.000
320/500 .... 496.200.00

Metro Permata Real Estate

Jl Raya Karang Mulya
Developer : PT. Paramita Karya Sentosa. Telp. 5490158, 5490159
Unit dipasarkan : 100
Type dipasarkan
61/112 .... Rp. 89.500.000
76/112 .... Rp. 98.000.000
126/112 .... Rp. 127.500.000
62/144 .... Rp. 104.500.000
87/144 .... Rp. 119.000.000
112/160 .... Rp. 141.000.000
110/180 .... Rp. 147.500.000
Keterangan: Lokasinya sangat strategis. Dekat dengan simpang susun Kebon Jeruk, yang merupakan pertemuan antara Outer Ring Road dengan tol Jakarta - Merak. Kenaikan harga rumah per tahun rata-rata 25%.

Pamulang Villa

Desa Pondok Benda, Pamulang
Developer : PT Respati Bangun Jaya.
Unit dipasarkan : 50
Type dipasarkan
51/100 .... Rp. 35.695.000
66/128 .... Rp. 45.690.000
74/140 .... Rp. 52.635.000
82/153 .... Rp. 58.080.000
Keterangan: Lokasinya cukup strategis, karena berdekatan dengan pusat perbelanjaan, bioskop. Dapat ditempuh melalui perumahan Witana Harja Pamulang.

Permata Balaraja Estate

Desa Saga, Kec Balaraja
Developer : PT Amcol Land Estate Development. Telp. 3908160, 3902304,
Unit dipasarkan : 125
Type dipasarkan
36/90 .... Rp. 15.500.000
36/90 .... Rp. 19.000.000
45/120 .... Rp. 20.000.000
70/120 .... Rp. 36.000.000
Keterangan: 20 Km dari kota tangerang, berdekatan dengan Kota Tigaraksa. Kenaikan harga tanahnya 20% - 25% per tahun.

Permata Pamulang

Desa Babakan, Serpong
Developer : Sejahtera Kharisma Semesta. Unit dipasarkan : 344
Type dipasarkan
36/90 .... Rp. 30.240.000
45/90 .... Rp. 33.240.000
57/120 .... Rp. 44.330.000
65/153 .... Rp. 54.200.000
72/153 .... Rp. 57.800.000
98/180 .... Rp. 77.850.000
100/153 .... Rp. 76.380.000
Keterangan: Lokasinya di perbukitan, bekas kebun karet. 500 m masuk dari jalan Raya Pamulang-Parung. Dibangun oleh developer yang pernah membangun perumahan antara lain di Meruya Hilir dan Taman Bintaro.

Pondok Maharta

Jl Pondok Kacang Timur
Developer : PT Maharta Karya Lestari. Telp. 3441778, 3848726
Unit dipasarkan : 60
Type dipasarkan
21/60 .... Rp. 11.500.000
40/72 .... Rp. 22.200.000
45/104 .... Rp. 32.075.000
Keterangan: Dapat dijangkau melalui jalan Jombang Raya. 2,5 Km dari terminal Ciledug, transportasi mudah.

Taman Cibodas

Jatake, Tangerang
Developer : PT. Putra Duta Mahkota. Telp. 3455502.
Type dipasarkan
36/72 .... 32.050.000
45/97 .... 41.255.000
70/170 .... 74.180.000
Keterangan: Letaknya dekat dengan terminal Cimone, di pinggir jalan Raya Serang. Kenaikan harga rumah 30% setiap tahunnya.

Taman Harmoni

Desa Pondok Cabe Udik
Developer : PT Harmoni Mas
Unit dipasarkan : 18
Type dipasarkan
71/105 .... Rp. 70.000.000
78/120 .... Rp. 77.500.000
94/150 .... Rp. 95.000.000
124/150 .... Rp. 120.000.000
Keterangan: Terletak di pinggir jalan Raya Pondok Cabe. Tanahnya bekas sawah darat. Dapat ditempuh melalui Ciputat dan Pasar Jumat. Kenaikan harga tanahnya 15% - 25% per tahun.

Taman Rempoa Indah

Jl Veteran Raya - Rempoa/Bintaro.
Developer : PT. Taman Rempoa Indah Telp. 530778, 5307789,
Unit dipasarkan : 40
Type dipasarkan
118/180 .... Rp. 147.300.000
134/200 .... Rp. 165.000.000
158/264 .... Rp. 207.280.000
258/264 .... Rp. 252.280.000
Keterangan: Lokasinya di selatan Jakarta, berdekatan dengan Bintaro. Dapat ditempuh melalui jalan Veteran Rempoa. Harga tanah per meter Rp. 500.000.

Villa Asean

Jl Raya Pondok Cabe
Developer : PT Sutiasco Prima.
Telp. 5222601, 5222686
Kavling dipasarkan : 5.000 M²
Kavling Minimal 100 M²
Harga per meter Rp. 350.000
Keterangan: Lokasinya di pinggir jalan raya Pondok Cabe. Dapat ditempuh lewat Ciputat dan Pasar Jumat.

Villa Taman Cibodas

Jatake, Tangerang
Developer : PT. Putra Duta Mahkota. Telp. 3455502,
Unit dipasarkan : 200
Type dipasarkan
70/117 .... 66.400.000
84/150 .... 80.325.000
290/375 .... 248.730.000
314/500 .... 291.655.000

Villa Inti Pamulang

Pamulang Timur
Developer : PT Altan Karsaprisma.
Telp. 7398119, 7220172, 7209890
Unit dipasarkan : 500
Type dipasarkan
106/180 .... Rp. 116.000.000
110/180 .... Rp. 118.000.000
130/200 .... Rp. 135.000.000
174/300 .... Rp. 202.000.000
264/420 .... Rp. 305.000.000
Keterangan: Lokasinya diperbatasan Bogor-Tangerang, di pinggir jalan raya Ciputat-Parung. Harga tanahnya Rp. 300.000.

Villa Raya

Pondok Cabe, Ciputat, Tangerang.
Developer : PT. Setiawan Dwi Tunggal Telp. 7508444, 7513757
Unit dipasarkan : 68
Type dipasarkan
102/142,7 .... Rp. 135.415.000
115/165 .... Rp. 153.250.000
142/240 .... Rp. 203.200.000
162/230 .... Rp. 209.700.000
208/370 .... Rp. 301.300.000
Keterangan: Lokasinya dekat dengan lapangan udara Pelita Air Service, tepat di pinggir jalan Pondok Cabe. Dekat dengan lapangan Golf Pondok Cabe. Lokasi mulanya merupakan tanah tegal.

Villa Tangerang Regency I

Jl Raya Mauk KM 34
Developer : PT Panca Muara Jaya.
Telp. 4882094
Unit dipasarkan : 200
Type dipasarkan
45/120 .... Rp. 36.116.000
60/160 .... Rp. 57.566.000

Villa Tangerang Regency II

Jl Raya Mauk KM 34
Developer : PT Panca Muara Jaya.
Telp. 4882094
Unit dipasarkan : 560
Type dipasarkan
36/60 .... Rp. 15.360.000
36/72 .... Rp. 17.172.000
45/84 .... Rp. 21.234.000
45/120 .... Rp. 32.100.000
48/140 .... Rp. 41.350.000
57/160 .... Rp. 47.280.000
60/180 .... Rp. 51.430.000
70/180 .... Rp. 55.770.000
Keterangan: Letaknya 1 Km dari Villa Tangerang Regency Tahap I.

PERUMAHAN

Pasar Sekunder Tumbuh di Kawasan Berkembang

Bisnis perumahan di pasar sekunder lebih semarak di daerah yang sedang berkembang. Para agen pemasaran properti percaya, akan ada kenaikan pangsa pasar perumahan di kawasan ini.

Lokasi identik dengan harga. Prima lokasinya, prima pula harganya. Hal ini berlaku bukan cuma pada bisnis properti umumnya, namun juga di pasar sekunder *(secondary market)* perumahan. Simak saja pendapat Johan Bukit, Direktur Eksekutif agen properti PT Home Trade, "Bisnis perumahan di pasar sekunder memang amat bergantung pada faktor lokasi. Lokasi menjadi sebab utama terbentuknya harga dan mempengaruhi cepat lambat naiknya harga," kata pria yang lebih dari dua puluh tahun terjun di bisnis ini.

Lokasi yang akan meramaikan pasar sekunder perumahan di Jabotabek jika ada indikator yang diperkirakan dapat mendongkrak lajunya *capital gain* tanah. Misalnya, sedang atau akan ada pembangunan fisik secara besar-besaran seperti permukiman baru, pusat perbelanjaan, ruko, atau yang lebih besar, dibukanya jalan arteri serta pintu-pintu tol. Sebaliknya, pada lokasi yang relatif tidak bisa dikembangkan karena sudah mapan fasilitas, malah sepi.

Peta pasar sekunder perumahan selama tahun 1993 sampai awal tahun ini, menurut tiga agen pemasan properti lainnya yang berhasil dihubungi *Properti Indonesia*, yakni ERA Indonesia, Home 21, dan Ex-post Tama Propindo, didominasi oleh wilayah belahan barat Jabotabek. Daerah yang menjadi primadona itu dimulai dari Kebon Jeruk, Meruya, Joglo, lalu sekitar jalan Daan Mogot, dan berlanjut ke Tangerang dan Serpong. Daerah-daerah ini mereka golongkan sebagai daerah yang sedang berkembang tadi.

Kemudian, kawasan timur menjadi primadona kedua. Sampai penghujung tahun 1993 dan awal tahun ini pasarnya masih terpusat di daerah berkembang Kelapa Gading. Menurut data Home Trade, kenaikan harga tahun lalu di kawasan ini cukup menggiurkan. Untuk harga rumah berukuran 200 meter persegi hanya Rp 300 juta. Tetapi Februari 1994 sudah mencapai Rp 450 juta. Perkembangan harga yang pesat seperti itu juga diikuti daerah Cakung, Klender, dan Bekasi.

Sedangkan untuk daerah selatan, menurut Johan, pasarnya sulit karena faktor harga yang terlalu tinggi. Contohnya, kalangan pembeli mengeluhkan harga paling rendah satu unit rumah bekas menengah berukuran di bawah 150 meter persegi sudah mencapai Rp 300 juta.

Tetapi, kilah Johan, daerah yang justru sudah maju dan kaya dengan fasilitas modern seperti Pondok Indah, Kebayoran Baru, Menteng, Rawamangun, dan Cempaka Putih, ternyata pasarnya malah sepi. "Secara kuantitas yang ingin membeli tetap banyak, tetapi yang ingin menjual malah jarang,'' katanya. Namun lain di mata Home 21. Perusahaan brokerage ini malah setiap bulan mampu meraup nilai transaksi di daerah maju ini sebesar Rp 3 sampai Rp 7 miliar.

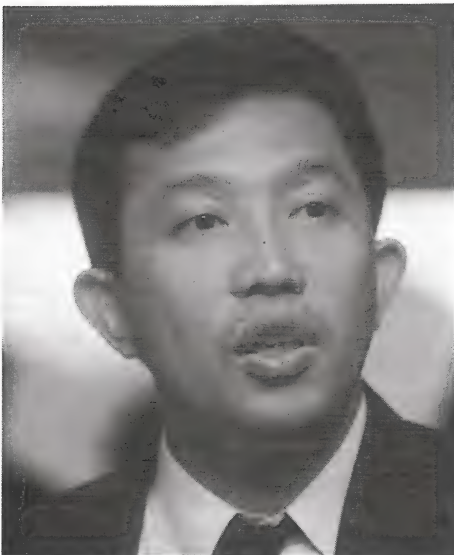
Maraknya pertumbuhan perumahan

ISTIMEWA

PASAR SEKUNDER PERUMAHAN
PRIMA LOKASINYA, PRIMA PULA HARGANYA

baru nampaknya tidak berpengaruh buruk pada bisnis perumahan di pasar sekunder ini. Karena hadirnya permukiman-permukiman baru di suatu kawasan berarti akan merangsang pertumbuhan pembangunan fisik lainnya. Rumah bekas yang berada di luar permukiman baru, jadi ketiban untung dengan kenaikan nilai jualnya. Malah hal itu menyebabkan pasarnya makin marak.

ERA Indonesia menilai, sampai tahun lalu perbandingan konsumen rumah bekas dan rumah baru berimbang. Namun perusahaan yang bernaung di bawah Dharmala Grup itu memproyeksikan tahun ini permintaan pada rumah di pasar sekunder akan meningkat. Angka perbandingannya mencapai 60 : 40.

Melihat nilai transaksi yang berlangsung di pasar sekunder, sampai Januari tahun ini, ERA memiliki listing 134 unit dan 29 diantaranya terjual pada pertengahan Februari. Sementara itu Y.S. Selandi Wastoro, Dirut Ex-post Tama Propindo, perusahaan broker yang sudah

JOHAN BUKIT
SANGAT BERGANTUNG PADA FAKTOR LOKASI

baru tahun berdiri, memiliki listing sekitar 300 sampai 400 unit rumah. Untuk nilai yang per unitnya di atas Rp 50 juta. ia memproyeksikan tahun ini paling tidak laku 10 persen dari jumlah yang terlisting.

Siapa saja sebenarnya yang berminat untuk membeli rumah di pasar sekunder? Kalau untuk daerah selatan, misalnya

TATAN RUSTAND

TOMMY SANYOTO
MASIH LEBIH DIMINATI PRIBUMI KETIMBANG EKSPATRIAT

Pondok Indah, Kemang, dan Kebayoran Baru, permintaan umumnya datang dari kalangan ekspatriat. Pribumi juga ada cuma umumnya dibeli untuk kemudian disewakan kembali kepada orang asing. Sedangkan pribumi yang membeli untuk dipakai sendiri masih sangat kecil. Demikian juga di daerah Menteng dan kawasan timur. Seperti diungkap Tommy S. Sanyoto, Direktur Home 21, bahwa Kelapa Gading masih lebih diminati pribumi ketimbang ekspatriat. Di wilayah ini hampir setiap bulannya mencapai nilai penjualan Rp 1 miliar dengan harga per unitnya paling murah Rp 100 juta.

Bukan hal mudah untuk mengetahui rumah-rumah mewah yang akan dijual di suatu daerah, mengingat biasanya pemilik agak '"malu-malu kucing'" untuk mengiklankan penjualan rumahnya. Untuk mengatasi hal itu, Johan Bukit terkadang melakukan investigasi ke bank-bank. Sebab dari data bank itulah diketahui siapa-siapa yang sedang dalam keadaan berutang kepada bank dan terdesak harus membayarnya. Langkah selanjutnya ia mendatangi mereka dengan cara yang persuasif. Menawarkan apakah rumahnya akan dijual atau disewakan. Kalau mereka ingin menyewakan, Home Trade langsung menentukan harganya, misalnya dengan membayar Rp 3 juta setahun. Home Trade lalu merenovasi rumah tersebut dan melemparnya kembali ke pasar dengan harga sewa lebih tinggi dari harga semula.

Terjun ke bisnis brokerage memang bukan hanya sebagai perantara antara penjual dengan pembeli saja. Pengertian broker dalam prakteknya sudah berdimensi lebih dari sekadar itu. Seperti yang dilakukan Home Trade itu, karena melihat rumah bekas maupun properti lainnya memiliki *potential gain* yang bagus, lalu rumah tersebut direnovasi kemudian dijual kembali dengan harga yang lebih tinggi.

Berapa persen komisi yang diambil broker dari hasil jerih payahnya itu? Menurut Johan, untuk yang nilai transaksinya Rp 1 miliar ke atas, pihaknya mengambil komisi satu persen. Sedangkan yang di bawah nilai itu, komisinya 2,5 %. ERA Indonesia lain lagi, besar komisi untuk nilai transaksi dibawah Rp 500 juta komisinya 3%. Kalau di atas Rp 500 juta sampai Rp 1 miliar, mencapai 2,5 persen. Sedangkan kalau transaksinya Rp 1 miliar sampai Rp 3 miliar, besar komisi 2 persen. "Kalau di atas Rp 3 miliar, komisinya bisa fleksibel, tergantung negosiasi antara pemilik dengan broker," tutur Edy Ridwan ■

Mutiah Alhasany, Mada Gandhi, Edo

Major Conference on

Competitive Strategies for

MIDDLE SEGMENT HOTELS & RESORTS

Jakarta ● 9 - 10 May 1994 ● Le Meridien Hotel
● Kuala Lumpur ● 11 - 12 May 1994 ● Concorde Hotel

Keynote Address:

In Jakarta: ***Dr Andi Mappisammeng****, Director General, Department of Tourism, Post & Telecommunications, Indonesia*

In Kuala Lumpur: ***Encik Ismail Adam****, Deputy Secretary General, Ministry of Culture, Arts & Tourism, Malaysia*

Cash in on the Mid-Segment Hotel Business : Huge Growth Potential & Profits

- How to ensure your hotel gains from Malaysian and Indonesian tourist boom
- Why the mid-segment hotel is becoming more popular in China and Vietnam
- Value of outright acquisition of mid-segment hotels & resorts
- Analysis of investments, costs and financing options
- Capital budgeting & return on investments
- Planning & design to maximise opportunities
- Refurbishment & renovation as an investment
- Costs of developing midsegment hotels & resorts
- Operational considerations for successful development
- Analysis of chain vs owner operated
- How to profit from latest trends in Food & Beverage concepts and innovative ideas
- Formulating competitive investment strategies
- Assess the various hotel management options and how to negotiate successfully
- Cost cutting ideas for higher return on investment
- Developing the appropriate hotel personality
- Integrated marketing and strategic asset management of mid-market hotels & resorts
- Cost control and customer service issues
- Land use planning considerations

Outstanding panel of international industry experts:

● *Brian Deeson, President & CEO,* ***Century International Hotels****, Hong Kong*
● *Joyce Chang, Director, Tourism & Hospitality Consulting,* ***KPMG Peat Marwick Sdn Bhd****, Malaysia*
● *Francis Loughran, Senior Lecturer, Hospitality & Tourism Management,* ***Victoria University of Technology****, Australia*
● *Peter J. Soehardjo, Director,* ***Sahid Group****, Indonesia*
● *Patrick J Lawrence, Director,* ***Wimberly Allison Tong & Goo****, Singapore*
● *Wing-See Ansley, Principal, Hospital & Real Estate Consulting Services Ltd,* ***KPMG Peat Marwick Ltd****, Taiwan*
● *David Tong, Managing Director,* ***PKF Consultants Pte Ltd****, Singapore*
● *Faez Jumabhoy, Associate Director,* ***Howarth Asia Pacific Pte Ltd****, Singapore*

Organised by:

Centre for Management Technology ®
Into our 12th year

Official publication:

PROPERTI
MALAYSIA

MIDDLE SEGMENT HOTELS & RESORTS

❑ Yes, we would like to register as conference delegate. ❑ Please send brochure

Name ____________________

Designation ____________________

Company ____________________

Address ____________________

____

Tel ____________ Fax ____________

Fees: The full Registration Fee of RM2,095/US$895 or its equivalent in rupiah per person is required with your Registration. The fees include the cost of all sessions, luncheon, workbooks and notes.

Group Discount: For three or more participants from the same company, the Registration fee per person is reduced to RM1,895/US$795.

Cancellation, Refunds & Transfers : A full refund will be promptly made for all written cancellations three weeks before the meeting. Documentation and a 50% refund will be made for written cancellations received 12 working days before the meeting. A substitute may be made at any time at no extra cost.

Cheques: Crossed & payable to our Jakarta office **"CEMANTECH"**: and to our KL office **"Centre for Management Technology"**:***Fee to be in currency of venue"***

For more brochure information please contact the **Centre for Management Technology**

INDONESIA Ms ina/Linda, Administrator, 603 Lippo Centre Jalan Gatot Subroto, Jakarta 12950 **Tel: 520 0798 Fax: 520 0987**

KUALA LUMPUR Ms Sow Lin, Administrator 11-02 11th Floor Semua House Off Jalan Masjid India 50100 Kuala Lumpur **Tel : 293 0322/294 7322 Fax : 293 0393**

KPR

Berkutat pada Sumber Dana dan Suku Bunga

Bank swasta nasional sudah ada yang berani memberikan KPR dengan jangka waktu panjang. Bila membeli rumah pada perusahaan segrup dengan bank pemberi KPR, juga ada suku bunga istimewa.

Tak banyak bank swasta nasional yang mampu membiayai KPR yang berjangka panjang. Maklum, kebanyakan sumber dana mereka—apalagi bank-bank baru, juga lebih banyak yang berjangka pendek. Namun, *Properti Indonesia* menemukan: ternyata semester pertama tahun 1994 ini, ada juga bank swasta nasional yang berani memberikan kredit berjangka waktu panjang (sampai 15 tahun). Dari tabel Beberapa Pilihan KPR Perbankan bulan ini, bank yang memberikan KPR jangka panjang terlihat Bank Delta dan Lippobank.

Mengapa kedua bank itu mampu memberikan KPR jangka panjang? Bagi Lippobank, boleh jadi karena bank ini memang mempunyai dana jangka panjang. Selain itu, di lingkungan Lippo Group sendiri juga terdapat banyak lembaga keuangan dan lembaga pembiayaan lain yang bukan tidak mungkin mempunyai dana jangka panjang yang dapat pula di-*switch* ke Lippobank. Di samping itu, Lippobank melakukan itu tentu dalam rangka memberikan pelayanan yang lebih fleksibel pada nasabahnya.

Sedang Bank Delta, walaupun bekerjasama dengan beberapa developer, tidak termasuk dalam grup sendiri. Akan tetapi bank yang kini masuk dalam grup Bank Danamon (dulunya berasal dari Bank Sampoerna), tampaknya mengikuti induknya yang gencar mempromosikan KPR Prima Griya. Jelasnya, Bank Delta di-*backup* Bank Danamon. Kelebihannya lain Bank Delta : bisa memberikan bunga 16,5 persen dengan sistim anuitas, walaupun dengan uang muka 50 persen ke atas.

Bandingkan dengan Lippobank yang termasuk bank swasta besar, tapi memberikan suku bunga 18 persen. Itu pun dengan sistim flat, sistim yang diakui bisa lebih memberatkan konsumen. Namun, menurut seorang sumber di Lippobank, bunga tersebut tidak selalu dipakai bila nasabah membeli rumah pada perumahan dalam grup sendiri. "Bunganya bisa lebih kecil," kata sumber itu, tanpa merinci tingkat kerendahan yang pasti.

Peta suku bunga KPR perbankan bulan ini bervariasi antara 11,1 sampai 21 persen. Sebagian besar bank mengenakan suku bunga dengan sistim efektif. Simaklah Bank Global yang mematok 17 persen, Haga Bank 18 persen, Metropolitan Bank dan Sangga Kencana Bank 19 persen, Akita Bank 20 dan Sinobank 21 persen.

PETA SUKU BUNGA KPR PERBANKAN BULAN INI BERVARIASI ANTARA 11,1 SAMPAI 21 PERSEN. SEBAGIAN BESAR BANK MENGENAKAN SUKU BUNGA DENGAN SISTEM EFEKTIF

Dari 14 bank pemberi KPR yang ditampilkan bulan ini, hanya dua bank yang memberikan sistim flat yaitu Bank Arta Niaga Kencana dan Lippobank. Bank ANK memasang suku bunga 11,1 sampai 12,6 persen. Jika suku bunga Bank ANK ini dikonversi menjadi sistem efektif, angkanya akan bergerak sekitar 20 sampai 21 persen. Sedang Lippobank menetapkan suku bunga 18 persen.

Bank yang memakai bunga anuitas adalah Delta Bank dengan tenggang suku bunga 16,5 sampai 18 persen, Bank Prasida Utama berkisar 16,5 sampai 19 persen, Panin Bank 18 persen, Bank Duta dan Executive International Bank 19 persen serta Sejahtera Bank Umum berkisar 19 dan 20 persen.

Akan halnya plafon kredit, bank-bank yang ditampilkan bulan ini tidak selalu membatasi pada standar tertentu. Bank Duta membatasi minimal plafon kredit sebesar Rp 10 juta, Bank Global dan Panin Bank menetapkan Rp 25 juta, Metropolitan Bank Rp 50 juta. Itu semua tanpa menetapkan maksimal kredit yang dapat diberikan.

Menariknya dalam hal batasan plafon kredit ini, ada bank yang memberi batasan maksimal saja ataupun keduanya: minimal dan maksimal. Bank tersebut adalah Hagabank dengan plafon kredit minimal tidak dibatasi sedangkan maksimal Rp 1 milliar. Delta Bank membatasi plafond dari Rp 25 juta sampai Rp 500 juta. Sedang Akita Bank dari Rp 50 juta sampai Rp 2 milliar.

Dari langkah jangka waktu hingga plafon kredit itu, kelihatannya inisiatif bank-bank terus diuji dalam mengucurkan dana di KPR. Bank pemberi KPR perlu berani bermain pada pinjaman jangka panjang. Ini tentu bisa dilakukan, jika bank makin kreatif pula menggali sumber-sumber dana jangka panjang ■

Setiawan

BEBERAPA PILIHAN KPR PERBANKAN

NO.	BANK	KPR	PLAFON (Rp)	BUNGA	WAKTU	UANG MUKA	ANGSURAN (Rp)	PROVISI	ADMINISTRASI
1	**Alita Bank**	—	Min. 50.000.000 Maks.2.000.000.000	20% Efektif	1 - 5 Tahun	30%	Min. 1.295.833 Maks.185.166.666	1%	100.000 - 150.000
2	**Arta Niaga Kencana Bank**	—	Min. — Maks. —	11,1% - 12,6% Flat	1 - 7 Tahun	30%	Min. — Maks. —	1 - 1,5%	100.000
3	**Delta Bank**	—	Min. 25.000.000 Maks. 500.000.000	DP 20%-30% Bunga 18%) (DP 30%-40% Bunga 17,5%) (DP 40%-50% Bunga 17%) (DP 50% Ke atas, Bunga 16,5%) Anuitas	15 Tahun	20%	Min. 382.450 Maks. 49.166.666	1%	100.000 - 250.000
4	**BankDuta**	—	Min. 10.000.000 Maks. —	19% Anuitas	1 - 8 Tahun	30%	Min. 210.737,5 Maks. —	1%	—
5	**Executive International Bank**	KPR Executive	Min. — Maks. —	19% Anuitas	1 - 5 Tahun	20%	Min. — Maks. —	1%	100.000
6	**Global Bank**	—	Min. 25.000.000 Maks. —	17% Efektif	1 - 5 Tahun	20%	Min. 380.000 Maks. —	0,5%/thn.	100.000
7	**Haga Bank**	KPR Alfa, Beta, Gama	Min. — Maks.1.000.000.000	18% Efektif	1 - 10 Tahun	20%	Min. — Maks. —	1%	100.000 - 200.000
8	**Lippo Bank**	Lippo Home Loan	Min. — Maks. —	18% Flat Tergantung perumahan.	15 Tahun	20%	Min — Maks —	1%	200.000
9	**Metropolitan Bank**	—	Min. 50.000.000 Maks. —	19% Efektif	1 - 5 Tahun	30%	Min. — Maks. —	1%	150.000
10	**Panin Bank**	—	Min. 25.000.000 Maks. Tidak ada	18% Anuitas	10 Tahun	30%	Min. 450.475 Maks. —	1%	Tidak ada
11	**Prasida Utama Bank**	Wisma Klasik KUK, Wisma Utama	Min. — Maks. —	KUK:16,5-18,5% Utama:19% Anuitas	1 - 10 Tahun	15%	Min. — Maks. —	1%	100.000 - 400.000
12	**Sangga Kencana Bank**	—	Min. — Maks. —	19% Efektif	1 - 8 Tahun	20%	Min. — Maks. —	1%	100.000
13	**Sejahtera Bank Umum**	KPR Sejahtera	Min. — Maks. —	19% - 20% Anuitas	1 - 10 Tahun	30%	Min. — Maks. —	1%	50.000
14	**Sino Bank**	—	Min. Tidak ada Maks. Tidak ada	21% Efektif	1 - 3 Tahun	20%	Min. — Maks. —	1%	100.000

ASURANSI	TAKSASI	NOTARIS	KEMUDAHAN	MASA PENCAIRAN	PROYEK/ REKANAN	LOKASI	SOLUSI BILA MACET
Kebakaran: Tergantung nilai rumah	—	Tergantung Notaris	—	1 Minggu	—	Jabotabek	—
Kebakaran: Tergantung nilai rumah, Jiwa tidak ada	—	Tergantung Lokasi (225.000)	—	1 Minggu	Tidak ada	Jabotabek	Setelah 3 bulan rumah ditarik bank untuk dilelang
Kebakaran: Tergantung nilai rumah, Jiwa: Tergantung umur dan nilai kredit	150.000	Tergantung Notaris	—	1 Minggu	Concord 2000, Villa Novo	Jabotabek	Setelah 3 bulan ditarik untuk dilelang atau over kredit
Kebakaran: Tergantung nilai rumah, Jiwa: Tidak ada	—	Tergantung Notaris	—	2 - 3 Minggu	—	Jabotabek	3 X peringatan dalam 3 bulan setelah itu ditarik
Kebakaran: Tergantung nilai rumah, Jiwa: Tergantung umur	—	Nilai kredit	—	2 minggu	—	Jabotabek	Setelah 3 bulan rumah ditarik
Kebakaran: Tergantung nilai kredit, Jiwa: Tidak ada	Tidak ada	$4^0/_{00}$ dari plafon	—	2 Minggu	PT. Agung Sedayu	Jabotabek	Over kredit atau lelang
Kebakaran: Tergantung nilai rumah, Jiwa: Tergantung umur	50.000 - 100.000	75.000 - 300.000	—	2 Minggu	—	Jabotabek	Pihak debitur menjual sendiri atau bank menarik rumah untuk dilelang
Kebakaran: Tergantung nilai rumah (Dikenakan setelah rumah jadi), Jiwa: Tergantung umur	—	100.000 + PPN	ATM	1 Minggu	BSD, Gading Serpong, Bintaro Jaya, Lippo Village, Lippo City	Jabotabek	Lewat dari 3 bulan ditarik atau tergantung perjanjian dengan developer
Kebakaran: Tergantung nilai rumah, Jiwa: Tergantung umur dan nilai kredit	—	Tergantung Notaris	—	2 - 5 Hari	Tidak ada	Bebas	Over kredit atau Lelang
Kebakaran: Tergantung nilai bangunan, Jiwa: Tergantung umur nasabah	Tidak ada	Tergantung Notaris	Tidak ada	1 - 2 Minggu	Brawijaya APT, Taman Kedoya, Green Ville, Green Garden	Jabotabek	Peringatan 3 kali setiap 2 minggu, Dipanggil untuk dicari pemecahannya, bila tidak bisa diselesaikan dengan jalur hukum
Kebakaran: Tergantung nilai rumah, Jiwa: Tergantung umur dan nilai kredit	—	300.000 - 500.000	Jika uang muka diatas 40%, debitur bebas biaya asuransi jiwa	1 Minggu	Tidak ada	Bebas	1 Bulan peringatan, 3 bulan kurang lancar, 12 bulan macet, dilakukan lelang
Kebakaran: Tergantung nilai rumah, Jiwa: Tergantung umur dan nilai kredit	75.000	Tergantung Notaris	—	1 Minggu	—	Jabotabek	Setelah 3 bulan dilakukan lelang
Kebakaran: Tergantung nilai rumah, Jiwa: Tergantung umur dan nilai kredit	—	—	—	1 - 3 Minggu	Pulo Gebang, Citra Garden	Jabotabek	Setelah 3 bulan diberi peringatan, lewat waktu tersebut diharapkan debitur menjual rumahnya sendiri, lewat dari 6 bulan bank akan menarik rumah tersebut
Kebakaran: Tergantung nilai bangunan, Jiwa: Tidak ada	Tidak ada	$1^0/_{00}$	Tidak ada	1 Minggu	Tidak ada	Jabotabek	3 bulan terlambat peringatan I, 6 bulan terlambat peringatan II, 10 bulan terlambat peringatan III, Dilakukan over kredit atau lelang

LAHAN PANTAI

Menyusuri Harga Tanah Pantai Barat Jawa Barat

Sepanjang 75 km pantai barat pulau Jawa dari Salira sampai Ujung Kulon diperebutkan investor untuk mengembangkan kawasan industri maupun wisata. Harga tanah pun melonjak hampir rata-rata di atas 50 persen.

Menyusuri pesona kawasan pantai barat Pulau Jawa dari Salira Indah (Bojonegara), Pulo Merak, Anyar, Cinangka, Labuan, Malimping, sampai ke Ujung Kulon, memberi kesan pesatnya pembangunan yang telah terjadi. Kawasan-kawasan pantai ini telah berubah menjadi lahan investasi potensial untuk industri berat maupun wisata pantai. Mulai dari PLTU Suralaya, Trans Bakri, Krakatau Steel, Chandra Asri sampai hotel-hotel berbintang, seperti Belmon, Anyer Beach Hotel, dan cottage. Semuanya menumpuk pada dua Kabupaten, Serang dan Pandeglang.

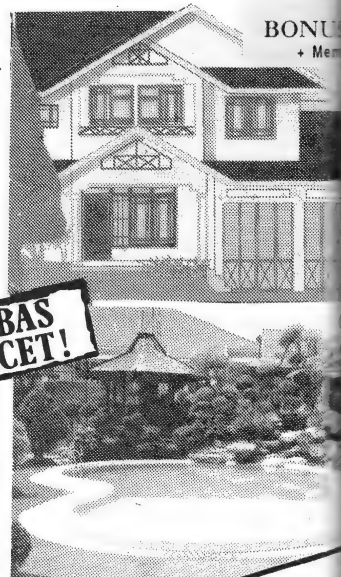
Untuk kawasan industri di pantai wilayah Serang Barat, meliputi tiga kecamatan yaitu Bojonegara, Pulo Merak, dan Ciwandan. Saat ini, tercatat hampir 130 perusahaan, termasuk 3 BUMN yaitu PT. Krakatau Steel, PT IMPI (Industri Mesin dan Perkakas Indonesia) dan PT. Distinks Indonesia Cement. Industri Kimia Dasar misalnya ada di sepanjang pantai Bojonegara dan sebagian Pulo Merak. Sedang industri di kawasan Krakatau Industrial Estate Cilegon (KIEC) seluas 500 ha, dari 3.000 ha yang tersedia, dan industri pemecah batu yang ada di Kecamatan Bojone-gara, Pulo Merak dan Ciwandan serta kawasan industri Ciwandan seluas 250 ha.

Menurut H. Oma Sasmita, Ketua Bappeda Kabupaten Serang, Serang Barat sesuai Pola Dasar Pembangunan termasuk dalam Wilayah Pengembangan (WP) 1 yang diarahkan pada pengembangan industri mesin logam dasar, pengembangan perkotaan, industri kimia dasar/petro kimia, pengembangan pelabuhan dan hutan lindung dan penyangga hutan. WP 1 meliputi, Kotif Cilegon, Kecamatan Pulo merak, Bojo-negara, Anyer, Ciwandan, dengan pusat pengembangan di Cilegon. "Namun ada sebagian Kecamatan Anyer yang masuk sebagai kawasan wisata pantai," tuturnya.

Untuk arahan pembangunan dengan dominasi pariwisata, masuk dalam WP 2, selain cagar alam, hutan lindung, tanaman pangan. Daerah-daerah tersebut meliputi Kecamatan Baros, Cinangka, Padarincang, Pabuaran, Waringin Kurung, Mancak, Ciomas dengan pengembangan di Ciomas. Dari data Pariwisata 1992, jumlah hotel berbintang di Kabupaten Serang sejumlah 7 buah, hotel melati 54 buah, perkemahan remaja 2 lokasi dengan 6 obyek wisata. "Properti wisata ini sebagian besar berada di Anyer dan mulai merambah ke kawasan terdekatnya yaitu di Kecamatan Cinangka," papar Oma.

Dari segi lokasi, Anyer terletak di jalur regional yang menyusuri pantai Selat Sunda yang menghubungkan kota Cilegon sebagai pusat pengembangan wilayah pembangunan Banten dengan kota Labuan sebagai daerah wisata. "Kawasan wisata lainnya sudah ditetapkan di sepanjang pantai barat Pulau Jawa dari pantai Anyer sampai Pasauran (Cinangka)," lanjutnya.

Lalu, bagaimana pengembangan kawasan pantai dalam Kabupaten Pandeglang. Menurut Tb E. Ating Surasnawijaya BA, Kepala Seksi Bina Pelayanan Wisata Dinas Pariwisata Daerah (Diparda), pengembangan, khususnya untuk kawasan pantai ditetapkan Pantai Carita, Pantai Bama, Taman Nasional Ujung Kulon dan Tanjung Lesung. Untuk pantai Carita di antaranya, Hutan Wisata Perhutani, Marina, Air Terjun Curug Gendang, TRT Penjarahan Caringin. Sedangkan pantai Bama diantaranya Citerep, Pulo Popole, Limungan, Panimbang yang merupakan wisata Bahari.

Luas lahan pantai yang dikembangkan oleh investor di Kabupate ini, lanjut Ating umumnya berskala menengah dan kecil. Lahan

wisata terbesar seluas 30 hektar ada di carita yaitu Matahari Caritaria, Kharisma Hotel di pantai Bama, Panimbang seluas 12 ha, sedangkan skala kecil lainnya dengan luas lahan sekitar 5 hektar dan kepemilikan individu dengan rata-rata 1 hektar. "Kawasan pantai inilah menjadi prioritas pengembangan dan mengalami pertumbuhan yang pesat," kata Ating lagi.

Dengan kepesatan pertumbuhan investasi di dua kabupaten itu, tentu berpengaruh kepada peta harga tanah kawasan pantai. Kepesatan industri, telah menjadi pembangkit berkembangnya industri wisata dengan akibat terjadinya peningkatan kebutuhan akan lahan. "Hampir seluruh kawasan pantai sudah dibeli oleh para investor. Sehingga, amat sulit untuk memperoleh lahan lagi yang berasal dari tangan penduduk asli," kata Oma dengan yakin.

"Akibat dari kondisi demikian, harga tanah bergerak naik hampir 50 persen setiap tahunnya," kata Embot Kubrani, broker properti yang banyak malang melintang pada kawasan-kawasan pantai. Harga yang terbentuk merupakan harga komersial dengan rata-rata harga di kawasan wisata pantai dari Anyer sampai Labuan mencapai Rp 150.000 per meter persegi, sedangkan bukan pantai Rp 50.000. Sedangkan kawasan pantai bagi keperluan industri harga mencapai Rp 20.000 sampai Rp 25.000. Dan untuk kawasan wisata pantai dari Labuan - Panimbang, Malimping sampai Ujung Kulon baru saat ini baru mencapai Rp 15.000 sampai Rp 25.000.

Dua tahun sebelumnya, harga masing-masing untuk kawasan wisata pantai Anyer-Labuan Rp 50.000 sampai Rp 75.000, bukan pantai Rp 25.000. Sedangkan pantai untuk industri hanya dijual rata-rata Rp 10.000. Dan Labuan-Ujung Kulon hanya berkisar Rp 3.000 - 4.000. "Jadi, kenaikan harga sudah ugal-ugalan," katanya mengandaikan.

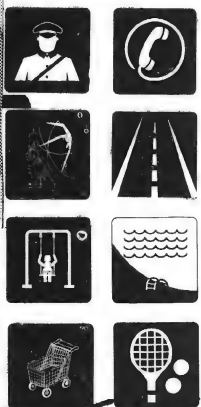
Berdasarkan survai lapangan *Properti Indonesia*, harga-harga itu nampak merupakan harga pasaran. Bahkan, untuk kawasan pantai pasir putih di Karang Sari, Carita harga sudah ditawarkan Rp 200.000 per meter persegi. Sedang di Desa Caringin untuk pantai berkarang dijual dengan harga Rp 50.000 (Lihat Tabel).

Namun, data harga dan kenaikan yang terjadi di lapangan sangatlah berbeda dengan yang berhasil diketahui oleh kalangan Pemerintah. Oma mengatakan kenaikan harga rata-rata pertahun hanya 10-20 persen. Sedangkan Ating menyebutkan harga maksimum yang pernah dicapai pada daerah pantai di Kabupaten Pandeglang sebesar Rp 50.000.

Memang, ada perbedaan antara harga di lapangan dengan yang dikemukakan Pemda. Embot menyatakan ada kemungkinan harga Rp 150.000 itu bukan harga dari penduduk asli, tapi harga antara investor dengan investor di mana tanah yang dijual sudah berikut dengan ijin-ijin bagi pengembangan lahan tersebut.

Sedangkan soal status tanah, relatif tidak berbeda mencolok, kata Embot lagi. Jika tanah bersertifikat dijual dengan harga Rp 25.000, dan yang belum dijual dengan harga Rp 20.000. Namun, pada umumnya, rata-rata tanah yang dimiliki penduduk asli banyak yang belum bersertifikat.

Tampaknya, soal pensertifikatan bukan penghalang bagi investor mencari lahan pantai. Pembangunan wisata pantai akan terus berlangsung sejalan dengan pertumbuhan industri. Apalagi, Jalan Tol Jakarta - Serang yang dapat mempercepat waktu perjalanan wisata berada pada tahap penyelesaian akhir. Sehingga bukan tidak mungkin kenaikan harga tanah yang menggiurkan itu akan terus terjadi dalam waktu relatif singkat ■

Bineratno

LOKASI	HARGA '94 (Rp)/m²	HARGA '92 (Rp)/m²	KONDISI
KABUPATEN SERANG			
KECAMATAN BOJONEGARA			
Tanjung Pujut, Salira	40.000 - 50.000	25.000 - 40.000	Indust Pantai
Jl. Raya Pulo Rida, Merak	75.000 - 100.000	50.000 - 75.000	Indust Pantai
Jl. Raya Pulo Rida, Merak	40.000 - 50.000	25.000 - 30.000	Indust Darat
Desa Margagiri	20.000 - 25.000	8.000 - 12.000	Indust Pantai
Kampung Wadas	25.000 - 25.000	8.000 - 12.000	Indust Pantai
Pantai Bojonegara, Merak	15.000 - 20.000	8.000 - 12.000	Indust Pantai
Jl. Bojonegara, Panggung Rawi	15.000 - 20.000	6.000 - 10.000	Residensial
Jl. Raya Desa Panggung Rawi	40.000 - 50.000	30.000 - 40.000	Residensial
Kav. Perum Panggung Rawi Indah	65.000	45.000	Residensial
Desa Curug	8.000 - 10.000	4.000 - 5.000	Residensial
KECAMATAN KRAMAT WATU			
Jl. Raya Cilegon, Kramat Watu	50.000	10.000	Sawah
Desa Terate	10.000 - 15.000	6.000 - 8.000	Sawah
Desa Tonjong	10.000 - 15.000	6.000 - 8.000	Komersial
Kav. Bumi Krakatau Permai	65.000	45.000	Residensial
Kav. BTN Griya Indah	65.000	45.000	Residensial
Kav. BTN Kramat Permai	75.000	55.000	Residensial
Kav. BTN Harjatani	75.000	55.000	Residensial
Kav. BTN Bukit Baja Sejahtera	75.000	55.000	Residensial
KOTIF CILEGON			
Jl. Raya Cilegon, PCI	300.000	250.000	Darat
Jl. Raya Cilegon, Simpang Tiga	1.000.000	500.000	Komersil
Jl. Raya Cilegon, Cibeber	300.000	125.000	Darat
Kav. Atas, Pondok Cilegon Indah	225.000	185.000	Residensial
Kav. Menengah, Pdk Cilegon Indah	175.000	140.000	Residensial
Kav. Bawah, Pdk Cilegon Indah	105.000	85.000	Residensial
Jl. Raya Cilegon, Cibeber	300.000	150.000	Komersial
KECAMATAN CIWANDAN			
Jl. Raya Cilegon, Cigading	50.000 - 75.000	25.000 - 40.000	Indust Darat
Jl. Raya Cilegon, Ciwandan	75.000 - 100.000	50.000 - 75.000	Indust Pantai
KECAMATAN ANYER & CINANGKA			
Jl. Raya Anyer, Anyer	150.000 - 175.000	85.000 - 100.000	Wisata Pantai
Jl. Raya Anyer, Marina	150.000 - 175.000	85.000 - 100.000	Wisata Pantai
Jl. Raya Sirih, Bandulu	150.000 - 175.000	85.000 - 100.000	Wisata Pantai
Pantai Bandulu, Cinangka	125.000 - 150.000	50.000 - 85.000	Perkemahan
Jl. Raya Sirih, Cinangka	150.000 - 175.000	85.000 - 100.000	Wisata Pantai
Kampung Bojong, Cikoneng-Anyar	135.000 - 150.000	85.000 - 100.000	Wisata Pantai

LOKASI	HARGA '94 (Rp)/m²	HARGA '92 (Rp)/m²	KONDISI
Jl. Raya Anyar Km 128, Anyer	150.000 - 175.000	125.000 - 150.000	Wisata Pantai
Jl. Karang Bolong Km 137, Cidanau	150.000 - 175.000	125.000 - 150.000	Wisata Pantai
Jl. Raya Karang Bolong, Cinangka	150.000 - 175.000	125.000 - 150.000	Wisata Pantai
Jl. Raya Cinangka, Karang Ratu	150.000 - 175.000	125.000 - 150.000	Wisata Pantai
Pantai Bulakan, Cinangka	150.000 - 175.000	125.000 - 150.000	Wisata Pantai
Jl. Raya Bandulu	175.000 - 185.000	150.000 - 175.000	Wisata Pantai
Pantai Karang Bolong	160.000 - 175.000	130.000 - 150.000	Wisata Pantai
Jl. Raya Pasauran, Cinangka	135.000 - 150.000	75.000 - 125.000	Wisata Pantai
Desa Kamasan, Anyar	50.000 - 75.000	30.000 - 50.000	Tanah Darat
Jl. Raya Labuan, Pasauran	150.000 - 175.000	130.000 - 150.000	Tanah Pantai
Jl. Raya Labuan, Karang Suraga	150.000 - 175.000	85.000 - 125.000	Wisata Pantai
KABUPATEN PANDEGLANG			
KECAMATAN LABUAN			
Jl. Raya Carita Km 143	150.000 - 200.000	100.000 - 150.000	Wisata Pantai
Desa Carita, Mutiara Carita	100.000 - 150.000	50.000 - 75.000	Wisata Pantai
Pantai Matahari Carita	150.000 - 200.000	100.000 - 150.000	Wisata Pantai
Jl. Desa Carita, Karang Sari	150.000 - 200.000	100.000 - 150.000	Wisata Pantai
Desa Sukajadi, Wira Carita	175.000 - 200.000	75.000 - 125.000	Wisata Pantai
Dsea Sukarame, Karang Sari	175.000 - 200.000	75.000 - 125.000	Wisata Pantai
Desa Sukarame, Karang Sari	125.000 - 150.000	50.000 - 100.000	Tanah Bukit
Desa Sukanegara, Sukaria	125.000 - 150.000	75.000 - 100.000	Wisata Pantai
Desa Banjarmasin, Belmon	100.000 - 125.000	50.000 - 85.000	Wisata Pantai
Desa Pejamben	75.000 - 100.000	40.000 - 65.000	Tanah Darat
Desa Caringin	30.000 - 50.000	15.000 - 25.000	Tanah Pantai
Desa Teluk	30.000 - 50.000	15.000 - 25.000	Tanah Pantai
Desa Labuan	10.000 - 15.000	5.000 - 10.000	Tanah Darat
Desa Cigondang	10.000 - 15.000	5.000 - 10.000	Tanah Darat
KECAMATAN PAGELARAN			
Desa Margagiri, Pagelaran	30.000 - 40.000	20.000 - 30.000	Tanah Darat
Pantai Bama, Pagelaran	110.000 - 125.000	75.000 - 100.000	Wisata Pantai
Jl. Raya Panimbang	110.000 - 125.000	40.000 - 50.000	Wisata Pantai
Desa Panimbang	12.000 - 15.000	3.000 - 4.000	Tanah Pantai
KECAMATAN LAIN			
Pantai Badegur	110.000 - 125.000	40.000 - 50.000	Wisata Pantai
Jl. Raya Malimping	75.000 - 100.000	35.000 - 50.000	Wisata Pantai
Desa Cibaliung	12.000 - 15.000	3.000 - 4.000	Tanah Pantai
Desa Cigelis	12.000 - 15.000	3.000 - 4.000	Tanah Pantai
Desa Sobang	12.000 - 15.000	3.000 - 4.000	Tanah Pantai
Desa Binuangen, Ujung Kulon	12.000 - 15.000	3.000 - 4.000	Tanah Pantai

Keluarga Besar Majalah
PROPERTI INDONESIA

Mengucapkan

Selamat

Idul Fitri

1414 H

Maaf Lahir dan Batin

RALAT

Pada Rubrik/Hlm.	Tertulis	Seharusnya
Liputan Utama/ 6	Rp 100 - Rp 300 ribu ...	*Rp 100 - Rp 300 ribu/m²*
7	Pada teks foto: MEMENEJEJ	*MEMENEJ*
8	-Teks Lead: Metropilitan	*Metropolitan*
	-Body Text: Metropilitan Kencana	Metropolitan Kencana
10	PT. Pembangun Jaya	*PT. Pembangunan Jaya*
11	-Bumi Serpon Damai	*Bumi Serpong Damai*
	-750 juta dola	*750 juta dolar*
	-Kompas, Januari 1992	*Kompas, Januari 1994*
15	Teks foto: SADAN	*SADAR DAN*
24	Modernd Industrial Estate Serang	*Modern Industrial Estate Serang*
Opini /48	Teks initial: S (elakangan)	*B (elakangan)*
Pembiayaan /61	Tabel : kalimat "2 minggu Bilabong Park View, Villa Melati Mas" dalam kolom Kemudahan.	*dalam kolom Masa Pencairan*
Trend Bisnis /102	-Dalam kolom Trend Harga Thn.lalu: 220.00	*220.000.000*
	-Dalam kolom Trend Harga Saat ini : 234.1	*234.100.000*
	425.0	*425.000.000*
	66.000	*66.000.000*
	866.0	*866.000.000*
	340.8	*340.800.000*
	157.24	*157.240.000*
	54.250	*54.250.000*
	28.050	*28.050.000*
	89.800	*89.800.000*
	18.130	*18.130.000*
	25.400	*25.400.000*
	259.8	*259.800.000*
104	Sejak berdiri 1874	1974
106	-Pada kolom 3 : (*,5 persen	*(0,5 persen*
	-Teks foto : Tertera Ir. Ahmad Lanti	Ir. Srijono

TOKOH

ENGGARTIASTO LUKITA

Kunci Suksesnya Karena Menguasai Detail Pekerjaan

Pada usianya yang ke 20, Perhimpunan Pengusaha Real Estate Indonesia yang lebih dikenal dengan sebutan REI, dipimpin oleh seorang sarjana sastra Inggris, tamatan IKIP Bandung, Enggartiasto Lukita. Mengapa Enggar sampai terjun di dunia bisnis properti ?

TATAN RUSTANDI

TOKOH

Sosok yang satu ini sering menjadi incaran wartawan. Maklum, jabatannya sebagai Ketua REI tidak terlepas dari masalah perumahan nasional dan bisnis properti umumnya. Dan, ia juga mencuat sebagai *newsmaker* ketika beberapa waktu yang lalu bersaing dengan Rinto Harahap —yang didukung Mbak Tutut— sebagai tokoh yang akan mengambil alih aset-aset "almarhum" Bank Summa. Yang juga menonjol dari figur ini, Enggar nyaris selalu tak pernah lepas berbagai acara dengan Menteri Perumahan Rakyat Akbar Tandjung.

Lebih dari itu, Enggar memang mudah dikenali. Ia selalu melontarkan senyumannya yang khas, akrab diajak berbicara. Humor-humornya hangat, walau terkadang menyentil lawan bicaranya. *Hand-phone* tak pernah lepas dari tangannya. Begitu senggang, ia langsung memencet telepon tangannya, berkomunikasi dengan berbagai kliennya, entah itu bisnismen atau pejabat pemerintah.

TATAN RUSTANDI

Siapa pun mengetahui perannya di Bangun Tjipta Pratama (BTP). Boleh dikatakan, BTP adalah tempat yang membesarkan Enggar di dunia properti. Walaupun baru-baru ini, ia melepaskan jabatannya sebagai Direktur Utama, bukan berarti putus hubungan. Ia kini masih menjabat komisaris di sana. Tampaknya, Enggartiasto ingin lebih berkonsentrasi pada kepengurusannya di REI.

Enggar mengawali langkahnya di dunia properti bukan tanpa perjuangan. Latar belakang pendidikannya seolah-olah tak bersinggungan dengan profesinya sekarang sebagai realtor. Ia lulusan IKIP Bandung Jurusan Sastra Inggris. Namun, justru dunia properti yang mencuatkan namanya.

Ia terjun di bidang properti bermula ketika dipercaya sebagai asisten Ir. Siswono Yudo Husodo pada tahun 1977. Saat itu mantan Menpera Kabinet Pembangunan V itu masih menjabat Dirut BTP. Sebagai asisten, ia mengerjakan apa saja, mulai dari membereskan arsip, menyiapkan resume berita hingga menyusun teks pidato. "Formalnya, kerja sebagai staf dirut. Tetapi kerja untuk itu cuma sepuluh persen. Sembilan puluh persen saya malah menjadi ajudan," cerita Enggar seperti dikutip majalah *Jakarta-Jakarta*.

Namun semua itu dijalaninya dengan sepenuh hati. Maklum, Enggar dikenal sebagai orang yang gemar bekerja keras. Tahun demi tahun berlalu, jabatannya ganti berganti. Enggar berusaha selalu memenuhi tanggung jawab dan kepercayaan yang diberikan kepadanya. Rupanya perjuangan itu tak sia-sia. Ketika Siswono harus meninggalkan kursi Bangun Tjipta karena diangkat sebagai Menpera, Enggar dipercayakan menjadi Direktur Utama PT. Bangun Tjipta Pratama. Menurut Enggar, kunci suksesnya adalah menguasai betul setiap pekerjaan dan tugas yang diberikan hingga sekecil-kecilnya. Misalnya, dalam mengurus perizinan. "Dari tukang parkir sampai gubernur saya kenal, hingga saya tidak bisa ditipu," aku Enggar, begitu percaya diri.

Kiprah Enggar di dunia properti tidak berhenti di situ saja. Ayah dua anak ini juga aktif di kepengurusan REI. Mungkin karena keseriusannya mengurusi masalah properti sehingga ia dicalonkan menjadi ketua REI periode 1992 - 1995. Dan, Enggar terpilih dalam Munas VI REI yang lalu menggantikan Moh. S. Hidayat. Tentu saja Enggar menerima kepercayaan itu, meski ia merasa tugas sebagai ketua REI cukup berat. "Tantangannya semakin

TATAN RUSTANDI

TANAH DIPERKOTAAN SUDAH HABIS. SEBAGIAN BESAR DIKUASAI OLEH PARA DEVELOPER BESAR. INI YANG HARUS DICARI PEMECAHANNYA

kompleks baik dari segi permasalahan maupun pengorganisasiannya," kata Enggar ketika itu.

Selain itu, kharisma tokoh-tokoh yang memimpin REI sebelumnya menjadi beban psikologis tersendiri baginya. Memang, sebelumnya REI dipimpin oleh tokoh-tokoh yang piawai dalam bisnis properti dan organisasi. Sebutlah Ciputra, Soekardjo Hardjosoewirjo, Eric Samola, Siswono Yudo Husodo, Ferry Sonneville dan Moh.S. Hidayat. Bagaimana Enggar menghadapi bayang-bayang tokoh terdahulu itu? "Saya harus berusaha mengimbanginya," tegas pria berusia 44 tahun ini.

Dalam karir bisnisnya, nama Enggar sempat menjadi bahan pemberitaan media massa, sewaktu tragedi yang menimpa Bank Summa. Namun, dengan cepat ia dapat memulihkan kepercayaan, sehingga masalah yang rumit itu, bisa dilewatinya tanpa terjerat lebih dalam. Kepada *Properti Indonesia* ditegaskannya, bahwa semua masa lalu itu tak perlu diungkit-ungkit lagi. "Saya lebih suka berbicara masa depan. Banyak pekerjaan besar yang harus dirampungkan untuk bangsa ini," tegasnya optimistis.

Apabila diajak berbicara mengenai perkembang bisnis properti di Indonesia, terutama mengenai penyiapan perumahan untuk masyarakat tak berpunya, Enggar kelihatan berapi-api. Dalam setiap diskusi ia mengemukakan pendapatnya, bahwa masalah terbesar yang dihadapi bagi penyediaan rumah sederhana (RS) dan rumah sangat sederhana (RSS) adalah kelangkaan tanah. "Tanah diperkotaan sudah habis. Sebagian besar dikuasai oleh para developer besar. Ini yang harus dicarikan pemecahannya," ujarnya menggebu-gebu.

Menyoroti konglomerasi yang terjadi dalam dunia properti, Enggar menyatakan tidak bisa dihindari. Mereka tumbuh karena daya insting mereka yang tajam. ''Siapa yang melihat sebelumnya, bahwa hutan payau di Kapuk bisa dikonversi menjadi hutan hunian, kalau bukan mereka,'' seloroh Enggar bergurau. Selain itu, kemampuan profesional yang mendukung para konglomerat tersebut, telah mendorong percepatan perkembangan usaha mereka. ''Itulah kelebihan mereka.''

HERMAN SYAHARA

TATAN RUSTANDI

Di samping itu, para konglomerat didukung oleh kemampuan menggali dan mengembangkan pola pendanaan yang kian canggih. ''Mereka sudah mampu menerbitkan *comercial paper*, obligasi sampai *go public*,'' sambung Enggar. Tak dapat dipungkiri bahwa kemampuan *financial engineering* ini, merupakan salah satu faktor yang memperkuat dan memperbesar skala bisnis para konglomerat properti tersebut. Mereka punya akses ke lembaga-lembaga keuangan dalam dan luar negeri, sehingga memudahkan mereka memperoleh pendanaan bagi proyek-proyek yang mereka kembangkan.

Masalah profesionalisme para realtor anggota REI, tentu selalu menjadi perhatian Enggar semenjak ia memimpin REI. ''Kita sebagai realtor dalam melakukan bisnis harus bertanggung jawab penuh. Jangan membohongi konsumen. Penuhilah janji mengenai kualitas dan berbagai fasilitas yang pernah dijanjikan," tuturnya pada suatu hari dalam percakapan dengan *Properti Indonesia.*

TIDAK AKAN ADA PARA KONGLOMERAT PROPERTI SEPERTI SEKARANG INI TANPA BANTUAN PEMERINTAH. JUSTRU PEMERINTAH YANG MENDORONG MEREKA MELALUI FASILITAS KREDIT DAN BERBAGAI KEMUDAHAN.

Sebaliknya Enggar juga sangat menaruh perhatian terhadap perkembangan para developer yang baru tumbuh. Menurutnya, developer kecil hendaknya belajar dari pengalaman developer besar, tanpa rasa iri. "Ambillah yang positifnya," ucap Enggar. ''Gunakanlah pengalaman mereka untuk pengembangan usaha yang lebih baik.''

Peran pemerintah dalam pengembangan bisnis real estate, menurut Enggar, tidak bisa dikesampingkan. Tidak akan ada para konglomerat properti seperti sekarang ini tanpa bantuan pemerintah. Justru pemerintah yang mendorong mereka melalui fasilitas kredit dan berbagai kemudahan. Karena itu, ujar Enggar, tuntutan keperdulian sosial yang diharapkan lebih besar dari para konglomerat properti yang ada, merupakan suatu yang wajar.

Ketika ditanyakan perbedaan karakter bisnis properti di Indonesia dan di negara tetangga, Enggar menjawab dengan mengambil contoh negara Singapura. "Di Singapura, pemerintah mengendalikan tanah. Pendanaan lebih mudah, gampang cari pinjaman karena punya kepastian hukum. Ukurannya adalah profesionalisme, kemampuan seseorang untuk membangun. Sedangkan di Indonesia, kepastian hukum dan kepastian berusaha masih menjadi komoditi yang mahal."

Meski didera kesibukan sehari-hari sebagai ketua umum REI, Enggar tetap tak lupa meluangkan waktunya untuk keluarga. Sabtu sore hingga Minggu adalah waktu khusus bersama mereka. Terkadang, Enggar membawa keluarganya ke luar kota atau ke luar negeri. Agaknya hal itu untuk memberi keseimbangan dalam keluarga, karena Enggar sering kerja lembur hingga larut malam.

Salah satu keberuntungan Enggar, barangkali karena memiliki pasangan hidup yang penuh pengertian. Istrinya, Peggy Lukita adalah teman kuliahnya waktu di IKIP Bandung dulu. Tentu saja mereka sudah saling mengenal sejak lama. "Istri saya dari jurusan Fisika, sedangkan saya dari Sosial. Sejak awal ia sudah tahu kalau saya pekerja keras. Kawin saja mundur gara-gara pekerjaan," kata pria kelahiran Cirebon ini. Enggar memang punya alasan kuat, yakni berusaha tampil semaksimal mungkin mumpung usia masih muda. Pantaslah bila tekad ini didukung oleh istri dan anak-anaknya.

Daya tarik istrinya, menurut Enggar adalah karena sifat keibuan yang menonjol. Apalagi karena istrinya berasal dari Solo, lebih penurut dan lebih bisa 'ngopeni' suami "Kalau saya lebih rasional. Dengan rasional, kita bisa membuat keluarga itu manusiawi," katanya bak berfilsafat. Saat Peggy, sang istri, selain sebagai ibu rumah tangga, juga bekerja sebagai Direktur Yayasan Ora et Labora. Kesamaan pendidikan dan tingkat intelektualitas membuat keduanya seakan saling mengisi bagai gelas dan air. Bahkan Enggar berani menyebut istrinya sebagai wanita ideal sebagai wujud kekagumannya pada wanita.

TATAN RUSTANDI

Semua itu menggambarkan Enggar sebagai sosok suami dan ayah yang baik. Padahal, di masa mudanya Enggar mengaku senang berkelahi. Rupanya berbagai pengalaman hidup dan interaksinya dengan berbagai orang membentuk karakter Enggar hingga sekarang ini. Kini dalam kiprahnya sebagai Ketua REI, Enggar tentu berusaha memberikan yang terbaik bagi organisasi ■

Pras & Muthiah Alhasany

Bumi Serpong Damai

A Dream to be Brought Into Realty

What is the most extraordinary point about the mega-project Bumi Serpong Damai? It is not its vastness (it is a 6,000 hectare city development project, the largest property project in Indonesia), or the number of Indonesian conglomerates working on this one project (individual development groups run by Salim, Eka Tjipta, Ciputra, Sudwikatmono, Budi Brasali and Ismail Sofyan); but it is the boldness of the developers trying to bring into reality the best-planned and first self-sufficient and autonomous city in Indonesia! The project is so huge that the 10 biggest developers in Indonesia, who are all handling this mega-project, said that they need at least 25 to 30 years to complete it. It is not too difficult to find who is behind the idea, for there is only one person in Indonesia who loves to chase great and wild dreams unexhaustively: Ir. Ciputra himself.

Bumi Serpong Damai, located on the old site of a vast rubber plantation in Serpong, is going to be built as a self-contained city. Its developers insist in a "core city" scenario plan. This means that this city could prosper without much help from the nearby city of Tangerang or even from Jakarta itself. To accomplish this mission, there will be basic economic generators present within the city, such as a 200 hectare hi-tech industrial estate that is currently being developed. Of course, the usual business facilities such as office spaces, market places, malls, etc. will also be present.

This project's development is divided into 3 overlapping phases: phase I (1989 - 1999) will develop 1,300 hectares of land, phase II (1996 - 2006) 2,000 hectares, and phase III (2003 - 2006) 2.700 hectares. The first target itself is subdivided into 14 work-sectors with different types of development. Sector I, for example, will be the site for middle and low income housing on 150 hectares of land; sector IV will contain bigger and more luxurious houses, also inside a 150 hectare piece of land. Five years after its initial construction, 700 hectares of land has already been developed into a satellite city. There are now 5,229 housing units with a complete infra-structural facilities. Beside wide main roads and numerous inner ring-roads, there is a city drainage system, 38 electrical power houses, a central telephone station with a capacity of 25,000 lines and 3 large scale water treatment plants. As of today, great numbers of people has already settled down comfortably in this satellite city. Almost all of their basic needs can be found inside its boundaries. Public utilities have been developed and are already operating: there are medical clinics open 24 hours , office-spaces, amusement centres, sport centres, and an 18 hole golf course designed by Jack Nicklaus. There are also 2 state schools and 2 private schools (al Azhar and Sancta Ursula) for the children. And, due to the high demand, an International School will be finished this year.

Twenty five years to finish a project is definitely a long time. It is a new type of venture without clear navigation from the currently existing government's regulations. It will be no surprise should myriads of new problems arise within the coming 25 years. Without strong commitment, the completion of this project will be a big question mark. It is very interesting to observe how Ir. Ciputra himself expressed his concern regarding this matter : "To bring to reality to this dream of developing a fully autonomous city, is the solemn promise of a Ciputra !"

TATAN RUSTANDI

BUMI SERPONG DAMAI
FIRST LARGE SCALE
SELF-SUFFIENT AND
AUTONOMOUS CITY IN INDONESIA

Bintaro Jaya CBD

A Southern London Concept

A tage. This time, inaddition to developing housing settlements according to their well-known motto "Living With Nature", they intend to create a large Central Business Centre (CBD). According to Mr. Tanto Kurniawan of PT Pembangunan Jaya (the sole owner of PT Jaya Real Property) concept of developing the housing settlements was originally inspired by Milton Keynes Town, a satellite town 60 km south of London. This 9,000 hectares newly-built English town is the zenith of pleasant living with perfectly arranged beautiful parks, gardens and housing settlements. Adapted to fit the Bintaro Jaya's master plan which was created by John B. Clarck Architect Development Design Group Inc. (Baltimore, USA), this concept was made to blend the

ISTIMEWA

BINTARO JAYA
ORIGINAL INSPIRED BY A SMALL TOWN SOUTH OF LONDON

local past grandeur of the Menteng Area of Old Jakarta with the sophisticated touch of modern technology. The Menteng area circa 1950 - 1960 was well known in Jakarta as an area of respectable, elegant people. Since most of them were government officers with a Dutch educational background, they were well known as very disciplined and properly mannered citizens. No wonder that life in Menteng at that time reflected the prestigious backgrounds of its inhabitants. The influence of both Milton Keynes and the Menteng Area will blend serenity and harmony with local Indonesian tastes. As for modernization, one example can be seen in the already functioned Rp. 50 billion Plaza Bintaro Jaya shopping centre. Inside this one-stop-shopping place, there are more than 100 specialty stores, including restaurants and a cinema-complex.

As for the CBD concept itself, PT Jaya Real Property insured it will matches the quality and professionalism of the well-known Jakarta Golden Triangle Business Area (around Jalan Thamrin and Jalan Sudirman). This CBD complex will include the Sudirman Commercial and Office Park, the Thamrin Commercial and Office Park, the Sarinah Shopping Complex, the Sabang Shopping Centre, the Fatahillah Park and Plaza, and a sports facility the Cut Nyak Dien Sport Complex.

One of the drawbacks of such remote urban areas in Jakarta is the lack of infrastructural facilities, especially wide express road. Severe traffic jams used to be the main obstacle for would-be buyers in such a location; this situation is experienced by people already living in Bintaro Jaya today. But, according to Mr. Tanto Kurniawan, a new Rp. 250 billion, 13 kilometer expressway is being built to overcome this problem. He predicted that by 1996, this modern expressway will be in service. Unfortunately, that means another 2 years of hypertension-making traffic jams, folks!

Citraland City

A New Satellite City for Surabaya

Surabaya, the second largest city in Indonesia, has almost the identical community and housing problems as Jakarta: overpopulated living areas, an over-taxed traffic system, an out of date infrastructure, and a desperate need for good recreational areas for its almost 10 million inhabitants. As the main gate to Eastern Indonesia, Surabaya's population has risen tremendously in the past decade. Even though the government had anticipated the growth of this city by building housing settlements in the northern-western and southern urban areas, there is still a vast vacant area in the eastern side of this city. This is an almost barren area where developers had to think twice before developing it, for it lacks the primary necessity for living: a water source. The few villagers who lived there had to fetch water from Kali Surabaya, a river over 10 kilometers away from their village. Because of this situation, the government's appeal

CITRALAND SURABAYA
TRANSFORMING 1,000 HECTARE BARDEN LAND INTO MODERN MULTI COMPLEX SETTLEMENT

to develop this Western side of Surabaya was politely refused by developers. Then came the Pioneer: Mr. Ciputra with his company PT Citra Development.

Backed by his extraordinary experiences, - especially in turning the once-swamp area of Ancol (Jakarta) into the most modern amusement centre in Southeast Asia - Ciputra felt that this piece of barren land in Surabaya was a chalange waiting to be tackled. It took him almost five years to prepare for the project after first being offered to develop the land by the government.Then he was ready: through his PT Citra Development company he began to build satellite city named Citraland City Surabaya inside a vast 1,000 hectares of waste land. He appointed Mr. Harun Hajadi as project officer and CEO of PT Citra Development. As Mr Hajadi told Properti Indonesia, the company is going to change this wasteland into a multicomplex settlement including housing (635 hectares), office and shopping centres (90 hectares), recreational centres (131 hectares), and a two 18 holes golf courses (144 hectares). Involving years of hard work, the first phase of this gigantic project will be finished in November, 1994. The first phase will cover 250 hectares of land and will consist of 400 units of high-end housing and the above mentioned golf courses (designed by Dye Consultant, USA). After finishing marketing these expensive homes, the company will build less-costly smaller houses. Initially, they will launch 300 units of this type of home. According to Mr. Hajadi, total cost for the completion of this first phase ranges from Rp 1.5 trillion to Rp. 2.0 trillion. Beside the usual source of funds from banks and company equities, part of the budget will be raised through offering stocks. He also predicted that the completion of all aspects of this project might take 15 years, which is faster than the 20 years needed to fully developed the Pondok Indah housing settlement in Jakarta.

Infrastructural works inside the site will consist of two 5 kilometer main roads. The first main road will become a part of Surabaya's outer ring road, while the other main road is the lengthening of the Mayjen Sungkono Road. Beside those two main roads, there will also be numerous collector and branch roads inside the complex itself. To obtain safe drinking water, the developer has built a 9.5 km water pipe from Kali Surabaya and will pump the much needed water to the water treatment centre inside the site. As for telecomunications, there are already 700 phone lines available for the first construction phase. Finally, to make owning a home easier, any prospective buyer may purchase a houses through the Home Ownership Loan Program at local banks. No data was given by Mr. Hajadi about range of prices of those houses.

This multi complex project inside a no-mans's land is surely a tough case for Ir. Ciputra, the well known pioneer in the Indonesian property players' society. But virtually no one doubts his success in executing this task. And as for Surabaya itself, the city should be grateful that there are still rare entrepreneurs such as Ciputra who always love the chalange of overcoming great obstac-les ....

Gading Serpong

A New Town by Sumarecon

Another new housing settlement, the Gading Serpong New Town, is slated for the Serpong area, 40 km northwest of Jakarta. PT Sumarecon Agung, which was behind the well-known Kelapa Gading housing settlement, chose 1,000 hectares of land in the Serpong area between the Bumi Serpong Damai (owned by PT Modernland) and Lippo Vilage (owned by PT Lippoland). In this strategiclypositioned property (which the developer has nick-named as The Western-side Golden Triangle), 35,000 housing units will be erected. And to meet the basic-needs of this future city, a 27 hole golf course (designed by the Australian golf player and designer Graham Marsh), a hotel, apartments,

condominiums, a mall, recreation centres, a medical centre, club houses and a full range of public utility services will all be constructed.

To carry out this huge project, a joint-venture company named PT Jakarta Graha Permai was established between PT Sumarecon Agung (51%) and the Batik Keris Group (49%). Another joint-venture company was also established to do the marketing and selling activities. Shares of this marketing company, PT Jakarta Baru Cosmopolitan (JBC), are distributed among PT Jakarta Graha Permai (77%), PT Varia Tata (13%), and private investors. According to Thomas Tjandrakusuma, Vice-Marketing Director of JBC, the initial capital used for this project amounted to Rp. 100 billion. He predicted that the total spent for the completion of this project (which will hopefully be finished in 15 years) will amount to approximately Rp. 7 trillion.

Thomas explained that the first phase of this huge project was started in 1993. Assuming there are no setbacks, it will be completed in December, 1994. In this first building phase, 2,000 housing units will be built on 60 hectares of land. The size of property of each house vary from 126 m2 to 300 m2. For consumers who wish to build their own house, there will be ready-to-build land-blocks for sale (with prices range from Rp. 500,000 to Rp. 600,000/m2) inside another 60 hectares of property land. Also, an 18 hole golf course will be ready to be play by the end of this phase (as a part of the 27 holes golf course mentioned above). Marketing for this first phase has been active since October, 1993. Up to now, 1,600 units out of the 2,000 units available have been sold. To help increase traffic mobility, a fly-over will soon be built connecting this site to the main expressway. Another esthetic touch being prepared by this developer is on the way - a small scale in-land marina will also be built by digging a pond and making a waterway to the local Tarum River. Without a doubt, the marina and the 27 hole golf course will be strong selling points in marketing this project to prospect buyers.

With such concepts driving the development of the area, PT Sumarecon Agung is laying the groundwork for a continued track record of strong success.

GADING SERPONG NEW TOWN
ANOTHER TASK TO CONTINUE RECORD OF PAST SUCCESS STORY

Cikarang Hijau

Prototype of A Future City

Industrial Estate Jababeka in Cikarang (West Java), which was established in 1990, is the epitome of successful estates of its kind. Its Board of Directors, which is headed by magnate Sudwikatmono, consists of 21 big property players. Under their experienced hands, within 4 years time, today there are more than 90 investors within the 540 hectares area, busily managing factories operating at full capacity. The once-isolated village of Cikarang has become a vast complex of businesses employing more than 12,000 workers. And this number ri-ses steadily every year. Together with the growing numbers of employees, there will, of course, be a steady rise in the numbers of other new inhabitants lured to this area. Part of them are family-members of the employees, while others are small time merchants or job seekers. Because of this another problem has slowly surfaced in this once-desolated area: a needs for housing. Not surprisingly, PT Jababeka, as the developer of the area, took steps to catch this market opportunity. A new sister company was soon created, PT Grahabuana Cikarang. Its main purpose is the development of housing settlements within a 5,400 hectares piece of land. They named this project Cikarang Hijau New Town, a prototype of the City-of-the-Future.

During the initial stages, explained Darmono SD, Managing Director of PT Grahabuana Cikarang, the company will utilize a 1,400 hectares of land to build housing settlements and public utilities in accordance to the 1:3:6 housing guidance ratio given by the Government. This states that for each luxury type house built, the developer should construct another 3 houses for middle-income families and 6 houses

CIKARANG HIJAU
WHERE POTABLE DRINKING WATER FLOWS FREELY FROM EVERY FAUCET

for low-income families. Darmono pointed out that in August, 1993, construction was begun on 1,000 units of BTN and BTN-Plus type houses for low and middle-income families. This will be followed by luxury houses and ready-to-build land spaces of 500 to 5.000 m2. A 100 hectare, 30 hole golf course is also being made, with British golfer Nick Faldo as consultant. This golf course is scheduled to open in 1995.

As the proto-type of the city of the future - the first of its kind in Indonesia - PT Graha Buana Cikarang will use the skill and know-how employed in "future city" development projects in Europe and the USA. For this purpose, professionals in this very specialized field - such as the well known architect David Klages of Klages, Carter, Vail & Partners Association (USA) - will act as consultants.

PT G.B.C. play big, they have allocated Rp. 300 billion for the initial stage of development alone. Besides building houses and public facilities, large scale water and se wage treatment plants will also be constructed. New to Indonesia, this technology is a very important means of overcoming the sewage and pollution problems found in almost every major city in the world. With this kind of technology, people may drink water right from the faucet without any fear of contracting water-borne diseases. And, according to Darmono, no need to build a septic tank inside each house - sewage will be taken care of by the ultra-modern treatment plant.

Incorporating these advanced technologies into the overall project shows that the "City of the Future" is aptly named.

Tiga Raksa

The Great Ambition of A Tangerang Boy

Johny Wijaya was born in Tigaraksa, a small village in the Tangerang district. Time went by, and this humble village boy became one of the largest property magnates in Indonesia. Johny's flagship company is PT Tigaraksa - he loves to use the name of his native village Tigaraksa. Through it and PT Panca Wiratama Sakti, its sister company (with its main activity in development and constructions), Johny has built many first class pro-perty projects, including housing settlements. But all along, there was the hope inside Johny that someday he would be able to give something back to the small village that raised him.

Johnny's dream became a reality when he won a contract to build a new, modern main city for the Tangerang district. The city was needed because the old capital has worn out due to decades of usage without proper maintenance. Now Johny finally had his chance to develop his beloved village into the most sophisticated Tropical City of Indonesia. Contrary to other property players who like to choose exotic names for their projects, not surprisingly Johny Wijaya choose the same simple name of Tigaraksa for his superb creation. Johnny was able to get a formal permit from the local government of Tangerang to cultivate 3,000 hectares of land in Tigaraksa village (almost 50% of the total village area). Initially, however, he wants to develop the first 1,000 hectares in accordance with his Land Usance Permit (SIPPT - Surat Izin Penunjukkan Penggunaan Tanah). According to his site plan, by year 2009 this Tigaraksa City will consists of more than 1,500 hectares housing settlement, almost 300 hectares of public and social facilities, 10 hectares of business and commercial centres, 250 hectares of home industry locations, 250 hectares of formal education facilities, 45 hectares of government and municipal city offices, and almost 300 hectares of green belts areas. Even a 2 hectare area of land has been set aside for a cemetry.

Structurally, this site is located from between 18 to 60 metres above sea level, mostly in the form of hills with gradient of 5º to 25º. It is higher than the nearby Serang Industrial Estate, so there will be no imminent risk of any industrial pollutant flowing to Tigaraksa City. From those hills, one can see the breathtaking, serene blueness of the Java Sea in the distance. Johnny used Garden City in London as his basic concept: there should be more green colors from plants than the grey of the walls. Nature and spaciousness are the key words, even if to achieve it he may only build on a mere

20% of total land available. Even the architectural design of each house will be made as natural as possible, with Mother Nature as the air conditioner. To accomplish the design of this city, contracts were awarded to two local consultants, PT Sardana Ripta Kemara and PT Fincode International & Associates.

The total time needed to complete the physical structures of this Tropical City is approximately 20 years, with completion in the year 2009. Development activities will be divided into 4 stages, each taking 5 years to complete. The first stage, which was started in 1989, already consists of 1,373 completed units of low-income housing (50% of the final target), 319 units of middle-class type housing (54% of the target) and 60 units of luxury housing (15% of the final goal). Of the 459 land blocks available for sale, 364 blocks (79%) have already been sold. According to PT Panca Wiratama Sakti, total money spent for the first five years of development has exceeded Rp. 27 billion. The company predicts that more than Rp. 3 trillions will be needed to fully complete the Tropical City project.

Building a complete new city which will be remembered for centuries to come is surely a fantastic and enduring way for Johnny Wijaya to show his gratitude for his boyhood village............

ISTIMEWA

TIGARAKSA
A TROPICAL CITY IN GREEN

Bandar Kemayoran

A Story of A Sleeping Project

Nine years after officially being announced as a "New Town in Town" project, the 454 hectares land at the site of the old Kemayoran Airport, still has not shown any significant signs of development. Once the sole international airport of Jakarta, this vast stretch of old runways, hangars, and other facilities, the area is stated as a special project involving the building and development of a new town within Jakarta itself. This plan was officially put forth by the issuance of Presidential Decree Number 53, 1985. Since then, the control and management of this ex airport area has been in the hands of a management team headed directly by the Secretary of State. In order to execute the routine and technical aspects of developing this project, the Secretary of the State issued Decree No. 34-1987, creating the Board of Executives for Controlling and Developing the Kemayoran Complex, headed by Mr. Hindro T. Soemardjan.

This Board of Executives developed a master-plan dividing the project developers into 4 groups : Karya, Wisma, Marga, and Suka. The Karya section will deve-lop business and commercial centres such as the Jakarta International Trade Fair, The Indonesian World Trade Centre, office spaces, a hotel, and restaurants. This section has been allocated a total area of 122 hectares (26.8% of the total area). The Wisma section will construct 30,000 housing units (3,350 luxury units, 10,000 middle-income units and 16,650 low income units) inside an area of 88.5 hectares (19.5% of the total area). Section Marga consists of infrastructural construction works and will make use of 137 hectares of land (930% of the total). This section's major works are almost completed, including a fly-over road and 7 accessory roads. Section Suka will concentrate on the development of public facilities, including a man-made large pond, gardens, town-forest and sport facilities. This section will use a 106.5 hectares of land (23.6% of the total).

According to Mr. Soemardjan, in the last 9 years 80% of the available area has been sold to 31 developers, of which 18 are state-owned entreprises (58%) and 13 are private companies (42%). Only PT Perumnas and one state-owned company have started construction. They are building low-income apartments and an arena for the Jakarta Kemayoran Trade Fair. Other companies have not followed their lead and have given no clear reasons. Mr. Soemardjan himself expressed his dissapointment to Properti Indonesia concerning the attitude of the developers. He has issued a strong warning stating that should a certain period of time pass without

TATAN RUSTANDI

BANDAR KEMAYORAN
WHERE OPTIMISM HIT HARD BY REALTY

the developers beginning any real construction activities, the Board will execute the developers' piece of land and will only pay them the price of the land from 9 years ago. But to his dismay, only one developer, PT Napan Group, has so far replied that they will begin construction (4,500 units of luxury apartments in the coming two years).

According to Mr. Soemardjan, the finance needed by the Board to work on converting the old runways, aprons, hangars and other airlines facilities, according to Mr. Soemardjan, reached the Rp. 5 trillion figure. Since no funds were provided by the Government, this money was gathered by selling property to the will-be users (including the 31 investors mentioned above). Mr. Hindro Soemardjan expressed his continuing optimism that this project, new town inside an already existing city, will become a reality. Only one question could not be dispelled: when ....?

Modernland

A Modern City In Tangerang

Samadikun Hartono's action to buy land piece by piece around the Cipondoh area in 1981 proved to be an example of "entrepreneur's sixth sense". Since he began his successful career as a small time photographic accessories retailer in Pasar Baru, he has armed himself with a very strong sense of basic trading inherited from his ancestors, including the art of "seeing the unseen, hearing the unheard, touching the untouchable". Back at that time, his main reason buying 470 hectares land in the once-slum area of Cipondoh, was to sell it back again for a small profit to his fellow Chinese traders in Tangerang. At the time, Cipondoh was an isolated area without any hint that in another decade it become a precious piece of land due to the very fast development of Jakarta and Tangerang (including the development of a new International Airport with its collateral infrastructures).

Reselling his land piece by piece to his fellow traders was not as easy as Samadikun thought. But he kept on buying lands from the local people, as an investment for the future. Ten years later, the situation has changed dramatically. Samadikun has risen to be quite a wealthy property player, with several companies under his banner of the Modern Group. Cipondoh has become a strategic area, interconnecting Jakarta and Tangerang. Without any hesitance, seeing its strategic value, Samadikun began to buy more land. Soon he owned more than 700 hectares of land. He began to think big: to develop his 770 hectares of land into another modern satellite town like Glendale in the outskirts of Los Angeles, California.

HERMAN SYAHARA

SAMADIKUN HARTONO
CHANGING A SLUM AREA TO BE ONE OF THE MOST MODERN TOWNS IN INDONESIA

To be a modern town, Cipondoh should have a modern infrastructural facilities. According to Hartono's plan, there will be hot-mixed asphalt roads with width of 8m to 32m inside the Cipondoh Modernland Estate. A sophisticated underground cable system for accomodating water/electrical/ telephone facilities is also being made, and a closed sewage and drainage system is in the finishing phase. The latter is of primary importance, because of the chance industrial pollutants that may leach from the nearby city of Tangerang. Since more and more people will settle in the once open rainwater catchement land in the Cipondoh area, a large scale pond has been created to function as a rainwater cistern.

A Rp. 20 billion fly-over connecting this site to the already functioning expressway from Jakarta to Tangerang will be completed as soon as possible at their own expense

eventhough they will give it freely to the government of Tangerang after its completion. This fly-over will play an important role easing traffic going in and out of Cipondoh because the existing collateral roads from the expressway are already overcrowded. Without this fly-over, in another 2 years this Modernland Estate would be cut off from the outside world by excessive traffic jams.

As a town of the future, in addition to developing housing settlements in accordance to the rule of 1:3:6, a golf course seemed needed. In this site, a modern 18 hole golf course with additional facilities to allow night-time use, is being made; no data was given concerning the designer of the golf course. This golf course is part of a country club which will also include swimming pools, tennis courts, squash courts, fitness centre, discotheque, and a spacious club house. Total expenditure needed for this country club will come to near Rp. 20 billion.

Explaining the total costs of his project to Properti Indonesia, Samadikun Hartono said that a total of Rp. 500 billion will be used. 70% of this amount has already been used to buy and prepare the land itself. He mentioned that the source of this finance, in addition to loans taken from various banks (but not from his own Modern Bank), he succeeded to pick funds from the stock exchange market.

Cipondoh will soon change its reputation from that of a once-slum area to one of the most modern towns in Indonesia. How long will be needed to see this new face has still not been revealed, since no specific date was given by the developer. There is still a mountain of work to be done by Samadikun yet ....

Lippo Village

How Vision of Future Are Being Developed in Karawaci

In a 500 hectare area of Karawaci - Tangerang, another new city is impatiently waiting to emerge. This Lippo Village, - a small-scale city and the first product of the newcomer to the Indonesian property world, PT Lippo Village Developer - is an exellent sample of well executed planning/developing/marketing methods. Choosing Karawaci as the site for this small city proved to be wise since it lays not far from Jakarta, an area where, predictably, most of its inhabitants work. It is also only a few minutes away from Tangerang, another place where prospect buyers lives and work.

REPRO

LIPPO VILLAGE
WHERE INFRASTRUKTUR AND PUBLIC FICILITIES FINISHED AHEAD THAN HOUSES

The master plan for this small city was carefully prepared by a team of well seasoned foreign consultants headed by Desmond Muirhead and Walter R. Stewart. Muirhead, a British-born architect who graduated from the famous Cambridge University with degrees in agronomy and forestry, told Properti Indonesia that he wished to create a very specific type of town for Lippo Village, the first of its kind not only in Indonesia but in the world. He wants to blend the modern technology, environmental awareness, unique designs, and, of course, salleability into these homes for the Indonesian middle and upper class. Stewart is a well known veteran in developing small and big cities. He has to his credits 25 such developments in the USA. The fruit of having such a this team planning and designing Lippo Village is clearly shown by the completion of infrastructures and public facilities far ahead of the completion of the houses. No wonder people were attracted to buy the housing in advance, given the unusual and inspiring appearance of a city under construction. There are good ramifications of good lighted roads, market places, amusement centres and a 400-student school all already operating inside this Lippo Village today. Since it first opened in April, 1993, 30% of the planned 4,500 units houses have already been sold. The price of each unit ranges from Rp. 57 million to Rp. 210 million payable through the housing ownership program launched as a special service by Lippo Bank.

To supply the neeeds of the wealthy, a number of luxury facilities are being built. Among them are a golf course, a country club, the Century Prince Hotel and the super-modern Gleneagles Hospital. As its masterpiece construction, the developer is also going to build a 100,000 m2 super mall, the biggest of its class in Indonesia. This super mall which will be open next year, providing places for major retailers as well as containing a 20,000 m2 modern amusement centre, 7 cinemas, 250 specialty stores and a 700-seat food centre.

The man behind this fantastic idea was James Riyadi himself, the tycoon who owns Lippo Group. He insisted on building a city which blended all the excellence of modern society in terms of living conditions, good education, a good business climate, amusement centres, and a non-polluted green environment. This far-sighted vision of a future city was implemented correctly by his staff. And by providing such a first class living environment, people will want to buy his products, insuring the capital that invested in this project won't take too long harvest a great of profit, of course!

TATAN RUSTANDI

MR. PIET HARYONO, CHAIRMAN OF BINA WREDHA SEJAHTERA FROM SENIORS FOR SENIORS

Taruma Resort

The Way to Comfort for Senior Citizens

This is a different kind of resort with a different objective. Senior citizens, after years of working for their country and raising their children to face the future, had the right to enjoy their golden years in a charming and quality environment far from the maddening crowds. It is time for the children to give back to their old relatives, a consideration they will appreciate from their own children whey they grow old. One must also take into account the changing way of life in modern society. Like it or not, cultural changes will soon arrive in this beloved country just like those that had already swept Europe and the States. According to the Central Bureau of Statistics, by the year 2000 there will be more than 16.2 million senior citizens in Indonesia. Of these growing numbers, more than 30% will live in big cities. The extended family system which once served as a characteristic way of life in non-industrial countries such as Indonesia will soon experienc change, for today's modern family will live their hectic day-by-day life in a small nuclear family system. Fewer and fewer three-generation families will live under one roof. An excellent way to avoid this coming cultural shock is to proudly provide our seniors a living place specifically tuned to their needs. Special considerations for such a settlement include physical needs (specifically, house design, suitable weather and climate conditions, leisure time activities and medical services) as well as psychological needs (the need to know they are needed, close contact with friends and superb feeling that the place where they live is the sweet fruit of all their labor).

It is Yayasan Bina Wredha Sejahtera (loosely translatedthe Foundation to Develop the Prosperity of Senior Citizens) headed by Mr. Piet Haryono (former CEO of Pertamina Oil & Gas State Entreprise) who first took a serious look at the situation of senior citizens of Indonesia and look for ways to avoid the coming culturel shock. Based on the a study by the Retirement Care Estate in Australia, together with developer PT Pasir Wangun they decided to build an almost identical estate to that in Australia: The Senior Residential Estate of Taruma Resort. For its location, a beautiful area in the shade of Mt. Salak in Bogor was choosen. It is a prime location, with no pollution, far from maddening crowds, and easily reached from Jakarta.

Armed with a fund of Rp. 30 billions, inside this 5 hectare mountain area 200 units of specially designed houses for seniors, divided into 100 units of 45 m2 type (1 master bedroom plus 1 servant's quarter) and 100 units of 60 m2 type (2 master bedrooms plus 1 servant's quarter) homes. Besides these individual homes, this site will also contain a 40-room hostel, a 20-bedroom nursing home, a 1,000 m2 of office spaces, a swimming pool, a fishing pond, a mosque, several gazebos, and a club house. Every home is specially designed in conjunction with the needs of the seniors in mind. Safety precautions is the key, for example, there are no steep terrace inside each house, specially-made non-slippery floors will be utilized, the home will have a safety bathroom, etc. And to make communication with their friends and relatives who live outside this resort an ease, telephone lines will be put inside every house.

The primary function of the hostel is to accommodate families visiting their relatives. Families could thus spend days with their loved one without overly disrupting theseniors' daily life. The Nursing home is of primary importance, and this modern medical facility will be manned by professionals medical staff. In the club house, contrary to club houses elsewhere, there is a spacious reading room, an art room for any senior who want to create handicrafts or paintings, an entertainment room, a salon and a shop (which will also sell handicrafts made by the seniors). Basically, every aspect of the seniors' need will be provided for inside the resort.

A Fresh Breezein in The World of Land-Use Right

One of the greatest hindrances to apartment builders in Indonesia is the land-use rights situation. Any developers who wishes to build on a piece of land which he does not own but has a land-use permit will usually end up frustrated. This land can not be used as collateral for a bank loan, and one only has a maximum of ten years to make-believe that the specific land is his to develop. After that, ownership of the land reverts back to its original owner, the government. This situation has also discouraged foreign would-be tenants. It looks is like a "NO!" sign for any foreigners who wish to own or lease an apartment because they can do so for a maximum of 10 years. This situation has given rise to an unwritten understanding that if you want to carry out construction in Indonesia, you have to buy and own that specific piece of land yourself no matter how high the price. It is take it or leave it.

This crucial matter has been discussed several times between property players themselves or between law makers and higher level officials. Minister of Housing Development, Ir. Akbar Tanjung, has pointed out on several occasions that the rule to allow foreigners buying and owning apartments unit is under review. There are some possibilities for changes offered. Firstly, a permit to let foreigners buy and own apartments which are located from the sixth floor on up. This is the situation in Singapore. Secondly, a proposal to let foreigners buy and own any apartment unit on any floor as long as the apartment itself is built on land which has only a limited time usance permit. This would mean that after a certain time, the expat would have to sell his unit to the Government once the land's permit has expired. Both of these options were criticized by a well known scholar, Professor Boedi Harsono of the University of Indonesia, a seasoned senior lecturer on land ownership laws.

According to Prof. Harsono, the situation in Singapore and Indonesia concerning the marketing of apartments is very different. In S'pore, there is a clear line drawn between the piece of land used and the building itself (apartments, hotels, condominiums), while in Indonesia both factors are seen as completely intertwined. Therefore, according to Law No. 21 Annex 1 UUPA, ownership permits may only be given to the Indonesian citizens. No foreigner may enjoy this kind of privilege, be it an apartment on the ground floor or on the sixth floor higher. Furthermore, as Prof. Harsono explained to *Properti Indonesia* there are great differences between land ownership and building usance rights on the one hand and land usance rights on the other. In Prof. Harsono's opinion, Law No. 44 UUPA clearly states that the land usance right may be given to any non-Indonesian citizen who stays and works in Indonesia. His point of view concerning this legal right was supported by Profesor Sunario Basuki, senior lecturer of Agrarian Law at the Faculty of Law, University of Indonesia. "It is not against the law, should any foreigner own apartment units built on a piece of land with a land-usance right," said Prof. Sunario.

TATAN RUSTANDI

MINISTER OF HOUSING DEVELOPMENT, IR. AKBAR TANDJUNG
TO WARD BETTER LAND-USANCE RIGHTS

In the last few months, these issues have inspired comments from other key individuals. Land Affairs Minister, Soni Harsono, openly said in a property seminar that his ministry is in the process of altering the law to allow more than 10 years time of usance to any land-usance permit holder. Specifically for apartments, Soni said, a maximum time of 25 to 30 years usance is preferrable.

Another fresh breeze came from the Minister of Housing Development. He revealed that the government is in the process of finding a way to upgrade the status of this usance-right. Speaking in Pakanbaru while attending a meeting with the local Real Estate Indonesia Association, Ir. Akbar Tandjung stated that there is a possibility that usance-rights might be given the status to function as a promisory notes.

Should these possibilities become a reality, many things could happen in the Indonesian property business. Market doors will open wider, because an entire group of prospective buyers - foreigners - may be lured into buying thousands of luxury apartment units. Another positive point for developers is the increased ease of financing their projects if the usance rights become upgradeable - it mean less money will need to be spent to utilize the land and more bank loans may be drawn for construction projects ■